

ISSN 8751-7652

ЭКО

№ 8

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Севморпуть: за и против



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

8 (326) 2001

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

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

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

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

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

МИРОНОВ В. Н., президент Русской Американской
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»,
доктор экономических наук, Москва

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,*

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 ПАЗОВСКИЙ В. М.
Северный морской путь: оценки
зарубежных специалистов
- 13 ПИТТМАН Р.
Конкуренция на железных
дорогах: что выбрать России?
- 30 АНТОНЕЦ Е. П.
Электроника или нефть?

«ЭКО»-ИНФОРМ

38–41, 50

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 42 ДУРНОВ В. И.
«Стол бриллиантов», или
разговор на тему собственности
- 51 От кризиса – к возрождению
(«круглый стол» «ЭКО»)
- 57 БОЛДЫРЕВ Ю. Ю.
Наш «Мерседес» вперед лети –
и все не по тому пути?..
- 77 Держи карман шире!

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 81 ЗЕЛТЫНЬ А. С.
Иностранные инвестиции
в Россию

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 93 СТАРОВОЙТОВ М. К.
Бюджетная система в заводских
стенах

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

*Социально-трудовые отношения:
исследования, российский
опыт, зарубежная практика*

- 111 БИЗЮКОВ П., ПЕТРОВА Л.
Профсоюзы «для войны»?

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- 126 КОЗИК Л. П., КОХНО П. А.
Хор одиночек (торгово-экономи-
ческие тенденции устойчивого
развития стран СНГ)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 138 ЛА Данг Тхи Хиеу
Вьетнам: к свободе предприни-
мательства в рамках закона

УПРАВЛЕНИЕ

- 144 СИБИРЯКОВ В. Г.
Из прошлого – в будущее:
технология прогнозирования
развития систем с помощью
ТРИЗ

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 159 КИРИЛЛОВ А. К.
Городские банки старой России

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 179 РОМАНОВ Е. А.
Российские биржевые слова
и дела

POST SCRIPTUM

- 190 Живой уголок

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:

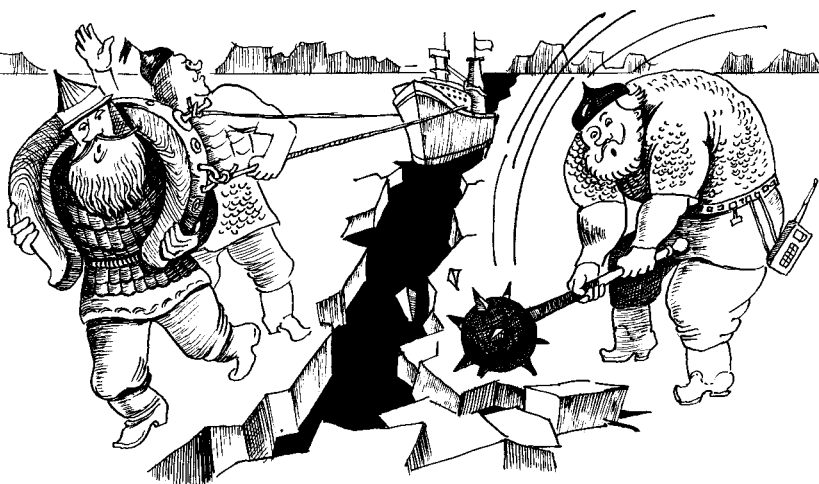
www.econom.nsc.ru/eco

Транспортные артерии России привлекают внимание грузоотправителей и грузоперевозчиков во всем мире. Через нашу страну проходят наиболее короткие и экономически выгодные пути, связывающие западные и восточные регионы планеты. Но и дискуссий вокруг российских транспортных магистралей сегодня разворачивается немало. Автор статьи адресует управленцам, предпринимателям, специалистам в области перевозок анализ мнений зарубежных специалистов по поводу состояния и перспектив развития Северного морского пути.

СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ:

ОЦЕНКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В. М. ПАЗОВСКИЙ,
старший научный сотрудник Дальневосточной государственной
морской академии имени адмирала Г. И. Невельского,
Владивосток



Северный морской путь, а исторически Северо-восточный проход – главная судоходная магистраль России в Арктике. Он проходит по морям Северного Ледовитого океана, соединяя европейские и дальневосточные порты. Протяженность его от Карских Ворот до бухты Провидения – 5600 км, или 3023,76 морских миль. Северный морской путь обслуживает порты Арктики и крупных рек. По нему сюда завозят топливо, оборудование, продовольствие.

Основные порты, расположенные вдоль Севморпути – Игарка, Дудинка, Диксон, Тикси, Певек, Провидения. Продолжительность навигации – 2–4 месяца (на отдельных участках дольше, с помощью ледоколов).

Северо-восточный проход впервые пройден с запада на восток (с одной зимовкой в пути) в 1878–1879 гг. шведской экспедицией Нильса Адольфа Эрика Норденшельда. Впервые за одну навигацию Северный морской путь пройден в 1932 г. советской экспедицией Отто Юльевича Шмидта. В то же время создано Главное управление Северного морского пути – Главсевморпуть, а в 1971 г. учреждена Администрация Севморпути при Министерстве морского флота СССР, которая с 1992 г. находится в составе Департамента морского транспорта Российской Федерации.

В этой статье – речь о проблемах и перспективах международного использования Северного морского пути.

Через Север путь короче

Во второй половине 1999 г. международные круги морского судоходства в третий раз (на памяти автора) за последние четыре десятка лет стали проявлять живой интерес к Северному морскому пути.

В начале 60-х годов с потеплением советско-американских отношений в Советском секторе Арктики, но за пределами 12-мильной зоны стали появляться «с научно-исследовательскими целями» ледоколы Береговой охраны США. Несколько позже началась подготовка к проводке по трассе транзитом иностранных судов. К этому времени в Советском Союзе был построен мощный по тому времени ледокольный флот, для работы с иностранными судами подготовили лоцманов из числа опытных капитанов-ледокольщиков. В дальнейшем по политическим мотивам, связанным с ближневосточным кризисом, подготовку Северного морского пути для международного мореплавания свернули.

Поводом для очередного оживления интереса к Северному морскому пути стало выступление в октябре 1987 г. в Мурманске президента СССР М. С. Горбачева, призвавшего к международному сотрудничеству в Арктике. Один из аспектов такого сотрудничества – открытие международного судоходства по Северному морскому пути. В 1993 г. по инициативе Министерства морского флота СССР норвежский Институт Фригьофа Нансена совместно с ЦНИИ морского флота и японским Фондом морского судоходства приступили к разработке Международной программы освоения Северного морского пути – International North Sea Route Programme (INSROP).

В ноябре 1999 г. в Осло состоялась международная конференция, обсудившая результаты 6-летних исследований потенциальных возможностей Северного морского пути для международного использования, проведенных в рамках INSROP. В работе конференции впервые приняли участие судовладельцы, которые также обсуждали ключевые проблемы судоходства по Северному морскому пути.

Интерес иностранных судоходных и деловых кругов к Северному морскому пути определяется двумя важнейшими факторами. Прежде всего, он может стать более выгодной с экономической точки зрения альтернативой осуществляемым ныне перевозкам между портами Европы, Дальнего Востока и Северной Америки. По этому пути, например, от Гамбурга до Иокогамы всего 6 600 морских миль, тогда как через Суэцкий канал – 11 400 миль.

С другой стороны, Северный морской путь интересен для иностранцев как транспортная артерия для перевозки минерального сырья из арктических регионов России. В прилегающих к нему районах содержится 35% мировых запасов нефти и газа¹. Перевозки же российского газа и нефти морским путем могут оказаться выгоднее строительства газо- и нефтепроводов. К тому же такие магистральные трубопроводы в Западную Европу могут проходить только через бывшие советские республики, политика которых не всегда предсказуема, а транспортировка через их территорию обходится достаточно дорого. В то же время ледовая обстановка в Баренцевом море и в западной части Карского моря вполне благоприятна и позволяет проходить танкерам ледового класса без сопровождения ледоколами в течение большей части года. Кроме того, по Северному морскому

¹ Lloyd's List. 1999. September 29. P.15.

пути можно организовать перевозку минеральных удобрений с Кольского полуострова в Восточную Азию, в Китай.

Тем не менее за последние годы объем перевозок по Северному морскому пути сократился почти в 4,5 раза – с 6,6 млн т в 1987 г. до 1,5 млн т в 1999 г.² Правда, в дальнейшем прогнозируется его увеличение: к 2005 г. – до 4 млн т, к 2010 г. – до 12 млн т, к 2020 г. – до 50 млн т. В перспективе до 2015–2020 гг. ежегодный объем экспортных перевозок сжиженного газа с полуострова Ямал, по сегодняшним оценкам, может составить 20 млн т, газового конденсата из района Оби и Енисея – 1–3 млн т, а нефти из месторождений Тимано-Печорского бассейна – 25–30 млн т³. Это не считая перевозок минеральных удобрений, никеля, леса. Кроме того, с разработкой Россией природных ресурсов Севера будут расти и перевозки машин, и оборудования. Конечно, эти грузопотоки могут стимулироваться только инвестициями в освоение Севера. В то же время потенциальный объем транзита через Северный морской путь оценивается в 8–12 млн т в год⁴.

Таким образом, освоение природных богатств российского Севера неизбежно приведет к возрождению Северного морского пути и определит его развитие как транзитного маршрута между Северной Атлантикой и Северной частью Тихого океана.

Позиция скептиков

Тем не менее многие зарубежные судовладельцы с большим сомнением относятся к возможностям Северного морского пути, в нынешнем его состоянии, пропускать большие объемы транзита.

Сомнения в его перспективности для частных компаний высказывают, например, генеральный директор Норвежской ассоциации судовладельцев Рольф Сэттер и управляющий-директор компании «Интертанко» Дагфин Лунде. Об авторитетности их суждения говорит уже то, что Норвежская

² Lloyd's List. 1999. November 22. P. 5 (UK).

³ Там же.

⁴ BIMCO Bulletin. 2001. Vol. 96. № 1. P. 20–25.

ассоциация судовладельцев – один из спонсоров INSROP, а компания «Интертанко» имеет опыт транзита нефти и газового конденсата по Северному морскому пути челночными танкерами.

Президент Союза греческих судовладельцев Джон Лирес считает, что пока недостатки Севморпути перевешивают его достоинства. Судовладельцы, по его мнению, станут использовать северный маршрут только в том случае, если это будет прибыльно, с одной стороны, а с другой – если Россия обеспечит устойчивое и надежное обслуживание мореплавания.

Аналогичную точку зрения высказал и председатель компании «Nordstrom & Thulin» Рональд Бергман.

Обобщим аргументы скептиков.

Во-первых, считают они, при работе на Северном морском пути слишком велики эксплуатационные расходы, включая ледокольное обеспечение (сборы за которое зарубежные судовладельцы считают непомерными), тарифы за пограничное и таможенное оформление, повышенные ставки страховой премии, дополнительные риски. Последние, по оценке Томаса Петерсона, вице-президента «Canarctic Shipping», подразделения канадской компании «Fednav»⁵, составляют не менее 50 тыс. дол. за рейс, или 2 тыс. дол. в сутки. Эти риски обусловлены низкой вероятностью предоставления ледокольного обеспечения в нужное время и в нужном месте, высокой вероятностью ледового повреждения, простоев судна и дополнительными страховыми расходами. Высокие факторы риска делают Северный морской путь неконкурентоспособным по сравнению с маршрутами, на которых суточная тайм-чартерная ставка значительно выше.

Новый транзитный маршрут будет иметь право на жизнь только в том случае, если он окажется выгоднее и конкурентоспособнее существующих. Именно поэтому исполнительный директор Администрации Суэцкого канала Абель Азиз Ибрахим уверен, что Северный морской путь

⁵ Эта компания планировала к концу 2000 г. укомплектовать свой флот 20 судами ледового класса для дальнейшей их эксплуатации на Северном морском пути.

может стать реальным конкурентом для существующих маршрутов не ранее чем через 10–15 лет. Но и тогда ему будет трудно противостоять Суэцкому каналу, администрация которого для сохранения своих конкурентных преимуществ готова ввести дополнительные скидки к тарифам.

Во-вторых, для работы на Северном морском пути требуются слишком большие капитальные вложения. Необходимы специализированные суда ледового класса (зимой – усиленного ледового класса), танкеры – только с двойным корпусом. Суда должны иметь дополнительное аварийное снабжение и управляться офицерами, подготовленными для работы в Арктике. По расчетам независимого консультанта норвежской компании «Synergy Research» Тронд Ремсленд, дополнительные расходы для танкера дедвейтом (полная грузоподъемность судна, масса груза, включая полезный груз, судовые запасы, экипаж, принимаемая судном) 37 тыс. т в текущих ценах составят 15 млн дол. Сюда входит разница в стоимости строительства судна ледового класса по сравнению с обычным, ледокольные сборы в течение 20 лет, дополнительные расходы на страхование, более дорогостоящую покраску корпуса и т. д. При этом зарубежные специалисты сомневаются, что на Северном морском пути возможно использовать сухогрузные транспортные суда дедвейтом более 25 тыс. т⁶. Однако российская нефтяная компания «Лукойл», создающая собственный флот танкеров ледового класса дедвейтом 16–20 тыс. т, планирует заказать для работы в Арктике балкеры (специализированные суда, предназначенные для перевозки грузов насыпью и навалом) дедвейтом 50–60 тыс. т, а «Совкомфлот» – суда дедвейтом 100 тыс. т.

В-третьих, западные судовладельцы плохо информированы о портах, расположенных вдоль трассы Северного морского пути. Исключение составляют Игарка и Дудинка. Для захода в другие порты необходимы сложные бюрократические процедуры, мало что известно об их возможностях для проведения грузовых операций, предоставления услуг по

⁶ Fairplay. 1999. December 9. P. 22–26.

судоремонту и ликвидации последствий аварий. Небольшой опыт работы с российскими северными портами танкеров компании «Fortum Oil and Gas» дает основания ее руководству говорить о плохом оборудовании портов и больших простоях под грузовыми операциями.

В-четвертых, западные судовладельцы сомневаются, что при плавании по Северному морскому пути они будут иметь надежное ледокольное и информационное обеспечение.

В-пятых, судовладельцы считают обременительным оформление бюрократических формальностей для допуска транзитных судов в воды Северного морского пути. Требуется заблаговременная (от трех месяцев до двух недель) информация об основных спецификациях судна, осмотр судна сюрвейером (инспектор иностранных классификационных обществ по техническому надзору за судами), сложная процедура получения разрешения на заход в большинство портов, страхование ответственности за возможный ущерб окружающей среде при повреждении судна, пограничные и таможенные формальности. При этом все процедуры облагаются сборами. Из этого иностранные аналитики делают вывод, что «инспектирование судов в российских портах при начале плавания транзитом с востока на запад осуществляется не на основе технологии или стандартов, а исходя из непредсказуемых экономических соображений». Высказываются претензии, что пограничные и таможенные сборы при транзитном проходе Северным морским путем взимаются необоснованно, потому что транзит – не что иное как мирный проход через территориальные воды и открытое море. Такие сборы, действительно, не предусмотрены международным правом.

Взгляд оптимистов

Другая половина зарубежных специалистов позитивно оценивает перспективы Северного морского пути. Они считают, что исследования, проведенные в рамках INSROP, с экономической, технологической и экологической точек

зрения, убеждают в необходимости разработки этого маршрута как международной транзитной магистрали.

Как полагает бывший директор норвежского Института Фритьофа Нансена Вилли Остренг⁷, XXI век станет веком международного круглогодичного использования Северного морского пути.

В докладе Балтийского и Международного морского совета (ВМСО) (международная неправительственная морская организация, учрежденная в 1905 г. судовладельцами Европы, включая Россию, для выработки согласованной политики и практики в области тралпового судоходства) подчеркнуто, что Северный морской путь, сокращая почти вдвое проход судов по сравнению с существующими транзитными маршрутами, позволит судовладельцам только на текущих эксплуатационных расходах, на горячем экономить огромные суммы, что не замедлит сказаться на уровне фрахтовых ставок. Более того, сокращение времени на доставку грузов повысит качественные показатели международной торговли.

Принципы и нормы, регламентирующие работу и поведение на трассе Северного морского пути экипажей судов и обслуживающего маршрут персонала, будут изложены в Полярном кодексе (Polar Code), который разрабатывается Международной морской организацией (ИМО). К этой работе подключился и ВМСО. Кодекс будет содержать необходимые руководства для организации и проведения работ в полярных водах.

Первоочередные проблемы, которые необходимо решить Администрации Северного морского пути, чтобы начать приводить маршрут в соответствие с международными стандартами морского судоходства, упираются в обеспечение безопасности прохода судов.

Для их решения, во-первых, необходимо обеспечить четкую организацию поиска и спасения на всех участках Северного морского пути. В суровых условиях региона промедление в случае ЧП может иметь серьезные послед-

⁷ Lloyd's List. 1999. September 29. P.15.

ствия для самого судна, его экипажа, груза, а также для окружающей среды.

Во-вторых, должно быть налажено бесперебойное обеспечение всех судов информацией о погодных и ледовых условиях на всех участках трассы во время их прохода по Северному морскому пути. Подробная метеорологическая информация необходима и судовладельцам для принятия решения о направлении судна в Арктику и наблюдения за его движением по маршруту.

В-третьих, в экстремальных условиях Арктики приобретает особое значение для обеспечения безопасности Северного морского пути высокая квалификация работающего на трассе персонала. Экипажи большинства иностранных судов окажутся здесь в незнакомых и очень суровых условиях. Их успешная работа во многом будет зависеть не только от опыта, подготовки и интуиции плавсоставов, но и в не меньшей степени от квалификации лоцманов, капитанов ледоколов, операторов портов и других лиц, контактирующих с проходящими по трассе судами. Помимо профессиональной важна хорошая языковая подготовка.

Таким образом, безопасность экипажа, груза, судна и окружающей среды может быть гарантирована, когда будут в нужное время и в нужном месте обеспечены поиск и спасание, навигационное обеспечение, хорошо подготовленный персонал.

Непредсказуемость Заполярья и слабая инфраструктура маршрута

Фрахтуя судно, перевозчик обязуется доставить грузы к месту назначения в точно указанный срок. Нарушение условий контракта влечет большую финансовую ответственность фрахтовщика. Поэтому временная гарантия прохода по маршруту для него очень важна. Но такую гарантию Администрация Севморпути пока не дает.

Исследования показали, что проход судов по Северному морскому пути позволяет на 40% сократить время доставки грузов по сравнению с традиционными маршрутами. Но

ледовые условия и существующие сегодня проблемы обеспечения плавания, низкая производительность портов не гарантируют выполнения условий фрахта.

Поэтому зарубежные специалисты и судовладельцы, перспективно оценивающие потенциал Северного морского пути, ставят вопрос о необходимости максимального снижения факторов дополнительных рисков.

Во-первых, считают они, Администрация Севморпути должна гарантировать, что любое судно своевременно получит лоцмана для проводки через опасные участки пути и помощь ледоколами.

Во-вторых, проход по Северному морскому пути и открытость портов должны быть свободны от протекционизма. То есть суда всех флагов, с экипажами любых национальностей получают право прохода по трассе, а объем и порядок предоставления услуг будет одинаков для всех, независимо от того, российское это судно или иностранное. Предполагается открыть для судов любого флага порты-убежища и сделать доступными услуги ремонта.

В-третьих, зарубежные аналитики полагают, что для получения конкурентного преимущества в ценовой политике руководству Северного морского пути лучше установить фиксированные ставки гарантированного обслуживания транзита. Это значительно снизит ценовую привлекательность альтернативных маршрутов.

В-четвертых, существенно облегчит плавание по Северному морскому пути устранение излишних бюрократических процедур для допуска судов на трассу и обеспечения их плавания. Нужен, как считают зарубежные партнеры по INSROP и эксперты BIMCO, единый центр, через который судно, его владельцы и операторы могли бы получать всю необходимую информацию – от текущих погодных и ледовых условий до счетов на оплату сборов за предоставленные услуги. Необходима также централизованная поисково-спасательная служба быстрого реагирования, способная в чрезвычайной ситуации оказать помощь в любой точке Северного морского пути.

Секретариат Конференции пользователей Северного морского пути (The Northern Sea Route User Conference) в 2000 г. опубликовал подробные инструкции для капитанов, намеревающихся использовать арктический маршрут. В этих инструкциях указаны все ограничения прохода по Севморпути и адреса служб, обеспечивающих плавание⁸.

Оценивая инвестиционный и политический климат в России с точки зрения возможностей стабильного развития Северного морского пути, надежности его эксплуатации, зарубежные аналитики отмечают следующее. Экономические реформы 90-х годов негативно отразились на всей транспортной структуре России, включая и Северный морской путь. Переход к рыночной экономике, приватизация судоводных компаний и портов, прекращение государственного финансирования, разрушение региональных транспортных, технологических связей привели к дезинтеграции единого экономического механизма Севморпути и развалу отлажено работавшей в течение десятилетий его системы.

В последнее время российские власти предприняли ряд шагов, направленных на улучшение инфраструктурного обеспечения работы Северного морского пути и повышение его привлекательности для иностранных судовладельцев. Прежде всего это касается навигационного обслуживания прохода по маршруту, включая спутниковые системы связи и определения местонахождения судна, электронные навигационные карты. Принимаются меры к завершению строительства в 2002 г. атомного ледокола «50 лет Победы», рассматриваются предложения по продлению сроков эксплуатации ныне действующих атомных и дизель-электрических ледоколов.

Пока же Северный морской путь как международная транзитная магистраль остается резервом международной транспортной системы. Резервом, который таит в себе огромный потенциал международного сотрудничества и развития российского Заполярья.

⁸ BIMCO Bulletin. 2000. Vol. 95. № 1. P. 25–30.

Чтобы российская экономика укрепила свое внутреннее единство, чтобы региональные товарные рынки приблизились к общенациональным, а местные – к региональным, стимулировав таким образом конкурентные силы в экономике, важно, чтобы конкуренция проникла и на железные дороги.

Конкуренция на железных дорогах: ЧТО ВЫБРАТЬ РОССИИ?

Расселл ПИТТМАН,
Министерство юстиции США*

Хотя реформа российских железных дорог уже давно является предметом дискуссий, во многих отношениях отрасль остается той же, что и десять лет назад. Семнадцать отдельных железных дорог, каждая из которых монополизировала свое направление, обладают значительной самостоятельностью в технической деятельности на подведомственной территории. С другой стороны, все тарифы устанавливаются в центре Министерством путей сообщения (МПС), а доходы постоянно перераспределяются с тем, чтобы более или менее уравнивать доходность различных железных дорог. Около половины железнодорожных перевозок осуществляются с использованием нескольких региональных железных дорог, и при каждом переходе на другую дорогу составы приходится останавливать для смены локомотива. Кроме того, многие перевозки, особенно навалочных грузов, осуществляются очень крупными горнодо-

* Публикуется по материалам выступления на семинаре по вопросам реформы на железных дорогах, реструктуризации и конкуренции. Москва, 2000 г.

Автор статьи занимает должность директора по вопросам экономических исследований и директора по вопросам международной технической помощи Группы экономического анализа Отдела антитрестовской политики Министерства юстиции США.

© ЭКО 2001 г.



бывающими и машиностроительными предприятиями, и большинство из этих предприятий имеют собственные «ведомственные» железные дороги, что также требует смены локомотивов в процессе доставки грузов.

За счет тарифов на грузовые перевозки издавна субсидируются междугородные и пригородные пассажирские перевозки, а также слабо загруженные железнодорожные линии, от обслуживания которых железным дорогам не разрешают отказаться. Заметим, что 50 лет назад все обстояло наоборот: тарифы на грузоперевозки были ниже себестоимости, и, чтобы стимулировать развитие тяжелой промышленности, тарифы на пассажирские перевозки субсидировало государство.

Регулирующего органа, занятого исключительно железнодорожным транспортом, не существует, а МПС одновременно руководит работой региональных железных дорог и осуществляет регулирующие функции.

При обсуждении вариантов действий, которые может выбрать правительство Российской Федерации, чтобы стимулировать конкуренцию на железных дорогах, следует помнить об опыте, наработанном в других странах. Этот опыт важен не только для России и не только в России применим. Итак: *нужна ли конкуренция?*

- Во-первых, и регулирующим органам, и иным заинтересованным сторонам зачастую нелегко и дорого собирать надежную информацию, касающуюся конкретных рынков и предприятий. Особенно в тех случаях, когда участники рынка заинтересованы в том, чтобы получение информации было затруднено.

- Во-вторых, добиться выполнения коммерческих договоров тоже не так-то просто. Распоряжения регулирующих органов могут полностью игнорироваться или выполняться лишь частично. Суды рассматривают коммерческие споры медленно и не всегда выносят правильные решения. Более того, действия регулирующих органов не всегда могут полностью отвечать общественным интересам.

Приведенные доводы достаточно весомы для того, чтобы там, где это возможно, полагаться на конкуренцию, а не на

регулирование, – даже если конкуренция сама по себе далека от совершенства. Конкуренция позволяет экономить на затратах по централизованному сбору информации, и, что самое главное, не зависеть полностью от действий и влияния отдельных чиновников. Экономия проявляется в снижении издержек и тарифов и более рациональном распределении хозяйственных ресурсов.

Иногда утверждают, что конкуренция на железных дорогах приведет к дублированию мощностей и, по сути дела, повысит, а не снизит издержки. Великий британский экономист Алфред Маршалл опроверг это опасение почти сто лет назад: «Следует признать, что при прочих равных условиях “монопольная цена”, устанавливаемая железной дорогой, будет снижаться с каждым случаем повышения спроса на ее услуги... Но такова уж природа человеческая, что, как мы знаем из опыта, чем скорее с открытием конкурирующей линии монополия будет разрушена, тем скорее (и отнюдь не наоборот) прежде существовавшая линия осознает, что она способна осуществлять перевозки по более низким тарифам».

Отчасти моя задача состоит в том, чтобы убедить читателей: в любой экономике, в том числе переходной, наконец, в России *необходимо критически относиться к любому предложению о реформе железных дорог или либерализации их деятельности, если оно недостаточно учитывает опыт других стран.*

Вот ряд фактов, касающихся железных дорог.

Во-первых, значительная часть (возможно, до 30%) долгосрочных издержек железнодорожного сообщения – это фиксированные и в значительной мере «невозвратные» издержки, т. е. после того как они понесены, их уже не компенсировать. Из этого вытекает, что железным дорогам следует позволять (за перевозку определенных грузов) взимать тарифы, которые значительно превышают их предельные краткосрочные издержки – только в этом случае дороги могут выживать и процветать.

Во-вторых, каждый перевозимый по железной дороге груз, как и каждый телефонный звонок, имеет одного-

единственного отправителя и одно-единственное место назначения. Если конкретному потребителю, например электроэнергетики, неизвестно или все равно, какая компания произвела «движущиеся электроны», которые он приобретает, то для клиента железной дороги очень важно, получает ли он груз с угольной шахты в Туле или с целлюлозно-бумажного комбината в Кондопоге.

В-третьих, железные дороги сталкиваются с конкуренцией со стороны других видов транспорта – автомобильного, трубопроводного или водного. Есть ли у конкретного перевозчика реальная экономическая альтернатива, кроме обслуживающей его железной дороги, – это, конечно, конкретный вопрос, который следует рассматривать в каждой отдельной ситуации. Тем не менее не надо забывать, что железная дорога-«монополист» не всегда является «монополистом» в том смысле, что не всегда оказывает определяющее влияние на рынок.

Наконец, грузоотправитель, который отправляет груз по железной дороге из пункта А в пункт Б, может защититься от монопольного положения железной дороги даже в том случае, если у него нет альтернативы перевозок другим видом транспорта. В частности, если железная дорога 1 обладает монополией на железнодорожные перевозки из пункта А в пункт Б, и даже в том случае, когда груз невозможно экономично перевести иным видом транспорта из пункта А в пункт Б, грузоотправитель в пункте А может воспользоваться услугами железных дорог 2 и 3 для перевозки своего груза в другие места назначения, а клиент в пункте Б может воспользоваться услугами железных дорог 4 и 5, чтобы получить этот груз из других мест отправления. Эта форма защиты, более или менее эффективная в зависимости от обстановки, обычно называется «конкуренцией по источникам». Заметим, что конкуренция по источникам является важным инструментом защиты для грузоотправителей в «сетевых» отраслях, например, для газодобывающих предприятий.

Реформа железных дорог: набор вариантов

Рассматривая различные альтернативы реформы железных дорог и либерализации их деятельности, давайте для начала проведем границу между схемами, в которых одна компания контролирует и железнодорожные пути, и идущие по ним составы, и схемами, основным элементом которых является конкуренция между различными предприятиями, составы которых эксплуатируются на одном и том же участке пути. Я вкратце опишу несколько видов схем, которые в мире уже испытаны или предложены, привязав каждую к той стране, которая, как я полагаю, наилучшим образом иллюстрирует тот или иной способ организации железнодорожного сообщения.

Американская система. В США, как и в Англии, вот уже почти сто лет частные железнодорожные компании владеют и собственными путями, и собственными составами. Конкретный населенный пункт может обслуживаться одной или несколькими железными дорогами, и нередко возникает ситуация, при которой пара крупнейших городов обслуживается двумя, а иногда и тремя «параллельными» железными дорогами, конкурирующими в борьбе за клиентов. Слово «параллельный» не следует понимать буквально. Маршруты, которые называются «параллельными», могут достаточно отличаться друг от друга – важно, что они представляют собой экономичную альтернативу для предприятий, желающих перевезти грузы из пункта А в пункт Б.

В большинстве случаев тарифы централизованно не регулируются и устанавливаются на основе договоров между железными дорогами и грузоотправителями. В крупных городах, где имеются многочисленные грузоотправители, отдельные железные дороги могут договориться и создать «маневровую зону», где каждая железная дорога может эксплуатировать свои составы, используя железнодорожные пути другой железнодорожной компании, чтобы обслужить грузоотправителей в данном пункте (пути маневровой зоны могут быть и в совместной собственности муниципалитетов, и железнодорожных компаний, их обслуживающих).

Главное в американской системе то, что в большинстве таких схем «права перевозки» грузов одной железной дорогой по путям другой являются добровольными и взаимосогласованными. Достаточно редки случаи «обязательных» прав перевозки, когда доступ к железнодорожным путям предоставляется по приказу государственного регулирующего учреждения. Если такое все же случается, то, как правило, возникающая ситуация аналогична устанавливаемому при слиянии двух железнодорожных компаний требованию предоставить грузоотправителю возможность выбора грузоотправителя. Когда конкретный грузоотправитель, выполнив нелегкие требования регулирующих учреждений, доказал, что он находится под «экономическим диктатом» одной-единственной железнодорожной компании, то он заслуживает, чтобы ему предоставили конкурентную альтернативу. Даже в тех редких случаях, когда конкурентный доступ к железнодорожным перевозкам обеспечивается распоряжением регулирующих учреждений, могут последовать длительные разбирательства в регулирующих или судебных органах, чтобы рассчитать тариф, по уплате которого этот доступ обеспечивается.

Канадская система. Большая часть железнодорожных перевозок в Канаде приходится на Канадскую национальную железную дорогу и Канадскую тихоокеанскую дорогу, две крупнейшие частные железнодорожные компании. Как и в США, каждая железная дорога имеет свои составы и свои пути. Значительная часть железнодорожных перевозок осуществляется между Канадой и США, и каждая канадская железная дорога имеет ряд соединений с железными дорогами США для выполнения международных перевозок. Возможно, основная разница между канадской и американской системами в аспекте конкуренции состоит в следующем. В Канаде клиент, оказавшийся под экономическим диктатом одной железной дороги, но которая расположена в пределах 30 км от другой, вправе настаивать либо на том, чтобы его обслуживала вторая железная дорога, используя пути первой, либо чтобы при обслуживании первая и вторая до-

роги взаимодействовали. В обоих случаях тарифы должны регулироваться.

В США было выдвинуто законодательное предложение о создании аналогичной системы обязательного альтернативного доступа к железной дороге для американских перевозчиков, которые оказались под «экономическим диктатом» одной из железных дорог, что позволило бы устранить необходимость длительных разбирательств в Управлении по наземному транспорту, однако до настоящего времени железным дорогам удается препятствовать его принятию.

Итак, для ясности, то, что я называю «канадской системой» является американской системой с автоматическим добавлением обязательных «прав перевозки» для значительного числа грузоотправителей, находящихся под «экономическим диктатом» определенной компании.

Мексиканская система. В период между 1997 и 1999 гг. мексиканская железнодорожная система (ранее государственная монополия) была преобразована. Теперь в нее входят: три главные приватизированные железнодорожные корпорации, каждая из которых – монополист в своем регионе; одна компания, контролирующая перевозки между портами Атлантического и Тихоокеанского побережья; несколько мелких местных железнодорожных компаний. Так же как в США и Канаде, каждое из трех главных железнодорожных предприятий имеет собственные составы и собственные пути. Однако, в отличие от США и Канады, в Мексике редко встретишь «лобовую» конкуренцию между разными железными дорогами: за двумя исключениями, не существует пар крупных городов или иных экономических районов, в которых две железнодорожные компании конкурируют, предоставляя услуги по доставке груза от места отправления до места назначения.

Существующее в Мексике положение вещей я определил как «конкуренцию по источникам». После реструктуризации мексиканской системы возможность обслуживать Мехико получила каждая из трех главных корпораций:

Северо-восточная железная дорога, соединяющая Мехико с границей США в районе Ларедо, с портами Тампико и Веракруз и городом Монтеррей;

Северная тихоокеанская железная дорога, соединяющая Мехико с рядом других пунктов на границе США и городами Гвадалахара и Монтеррей;

железная дорога Залива, соединяющая Мехико с мексиканским побережьем Мексиканского залива, включая портовые города Коатцокоалос и Веракруз на берегу залива.

Таким образом, грузоотправители в Мехико (который, как и в американской модели, является совместно эксплуатируемой «маневровой зоной») могут выбирать одну из трех разных железнодорожных компаний. Этот выбор особенно важен, потому что значительная часть железнодорожных перевозок в Мехико – это международные перевозки, и разные железные дороги выходят из Мехико и обслуживают разные порты и разные американские дороги, которые с ними соединяются. Таким образом, если одна железная дорога заламывает высокие тарифы за доставку в Ларедо, грузоотправитель из Мехико может воспользоваться услугами другой железной дороги, чтобы послать груз в порт на берегу Мексиканского залива – ведь все равно конечным пунктом является Атланта, Нью-Йорк или Сан-Паулу.

Следует признать, что конкуренция по источникам – не идеальная замена параллельной конкуренции. Однако почти все согласны, что на практике конкуренция по источникам значительно сужает монополию железной дороги и тоже обеспечивает грузоотправителям возможность выбора железной дороги.

Американская, канадская и мексиканская системы представляют три основные схемы, позволяющие обеспечить грузоотправителей конкурентными вариантами железнодорожных перевозок, одновременно сохраняя систему, в рамках которой большая часть грузоперевозок осуществляется конкретной компанией, использующей собственные составы и собственные пути.

В каждой из трех стран грузоотправители, оказавшиеся под «экономическим диктатом» одной компании, получают определенную законодательно устанавливаемую защиту; тем не менее в этих странах большая часть грузоперевозок осуществляется при отсутствии регулируемых тарифов и по централизованно не регулируемым схемам перевозок.

Конкуренция в данном случае не идеальна, но вполне приемлема. Результатом ее стало значительное сокращение степени вмешательства органов регулирования железных дорог этих стран. Одновременно, по крайней мере в США, дерегулирование сопровождалось снижением реальных тарифов и ростом рентабельности железных дорог.

Два примера конкуренции на рельсах

Рассмотрим две модели реструктурирования железнодорожной монополии, которые делают возможной конкуренцию железнодорожных компаний в условиях монополии на железнодорожные пути. К данной модели конкуренции «на рельсах» серьезно относятся в ряде стран. Концептуально она аналогична «расшивке» узких мест естественной монополии на смежных конкурентных рынках, которая была предложена в электроэнергетике, в телекоммуникационной и других отраслях по всему миру. Расшивка сопряжена со сложным вопросом: следует ли разрешать тому, кто владеет активами естественной монополии, приводящими к появлению «узкого места», или контролирует такие активы (в нашем случае железнодорожные пути), функционировать в конкурентном секторе рынка – в нашем случае, эксплуатируя железнодорожные составы?

Утвердительный ответ может повлечь серьезную проблему дискриминации в допуске к пользованию активами. Как регулирующему органу убедиться, что владелец рельсовых путей не обеспечивает преимущественные по сравнению с конкурентами условия по цене или качеству для своего собственного интегрированного предприятия, эксплуатирующего железнодорожные составы? Потребуется ли регулирующему органу для этого знать больше, чем он (скорее всего) знает, и не придется ли ему вмешиваться в оперативную деятельность железной дороги чаще, чем хотелось бы директивному органу? А если не удастся эффективно устранить фаворитизм, возможна ли вообще эффективная конкуренция в «конкурентном» секторе? Опыт США демонстрирует необходимость осторожного подхода – это схема прав перевозки, введенная Управлением по наземному

транспорту при слиянии Объединенной тихоокеанской дороги и Южно-тихоокеанской. В результате железная дорога Северный Берлингтон – Санта Фе получила доступ к обслуживанию образованного в результате слияния компаний протяженного маршрута «центрального коридора», соединяющего Средний Запад и Калифорнию.

В случае отрицательного ответа, т. е. когда предприятие, владеющее железнодорожными путями и эксплуатирующее их, не допускается к эксплуатации железнодорожных составов – встают проблемы иного рода.

Во-первых, исчезает экономия на изменении масштабов производства. Кому лучше известно об эксплуатации железнодорожных составов, чем предприятию, эксплуатирующему железнодорожные пути? И какие инвестиции необходимы в железнодорожные пути? А каковы будут затраты, если не дать этим людям и организациям выполнять ту работу, которую они могут успешно выполнять?

Во-вторых, если учитывать принцип экономии на изменении масштабов производства, вряд ли в одном географическом районе окажется много предприятий, эксплуатирующих железнодорожные составы. Это значит, что может появиться и монополия (или олигополия) в лице такого предприятия, и окончательная цена услуг будет выше той, которую установил бы интегрированный монополист.

Наконец, каждая из этих моделей потребует заключения сложного соглашения между предприятием, владеющим (или эксплуатирующим) железнодорожными путями, и любыми компаниями, эксплуатирующими железнодорожные составы, которые не контролируются первым предприятием. Условия обслуживания, которых требует предприятие, эксплуатирующее железнодорожные составы и желающее пользоваться железнодорожными путями (совсем как производитель электроэнергии, которому нужен допуск к линии электропередачи), многосторонни и сложны. Соответственно, такими же будут договорные отношения между двумя предприятиями. В системе этого вида все операции, которые осуществляются в рамках одного предприятия, в американской, канадской и мексиканской модели должны

осуществляться между двумя независимыми предприятиями. Не совсем понятно, насколько эффективной окажется такая система. Сколько юристов благодаря ей получат работу, и сколько юристов потребуется регулирующим органам, чтобы следить за первыми юристами?

Система ЕС. Традиционно в странах Евросоюза существовали унитарные монопольные государственные железные дороги. Однако в результате принятия ряда директив каждая страна-член ЕС обязана, во-первых, отделить учет издержек на содержание железнодорожных путей и других активов инфраструктуры от учета обслуживания железнодорожных составов и, во-вторых, разрешить использование инфраструктуры «международным группам железнодорожных предприятий» и «железнодорожным предприятиям, занимающимся комбинированной международной транспортировкой товаров в пределах ЕС». Это сделано для дальнейшего объединения рынка: будет обеспечено «безостановочное» пересечение границ в рамках железнодорожных перевозок в рамках ЕС. Точно так же железные дороги могли бы цементировать экономический союз на бескрайних просторах Российской Федерации.

Новая система еще не сложилась. Должен признать, что до сих пор не ясно, каким видам предприятий будет, а каким не будет разрешено использовать инфраструктуру на указанных условиях. Общая идея, однако, ясна. По крайней мере, в обозримом будущем компании, эксплуатирующие железнодорожные составы, и компании, эксплуатирующие железнодорожные пути, останутся вертикально интегрированными. Однако при определенных обстоятельствах они обязаны позволить другим компаниям, эксплуатирующим железнодорожные составы, использовать свои пути, видимо, на условии регулируемых тарифов или на иных условиях. Цель разделения счетов в рамках вертикально интегрированной компании – обеспечить, чтобы интегрированная компания, эксплуатирующая железнодорожные составы, оплачивала доступ к использованию путей по тем же тарифам, что и независимая компания.

Если смотреть на дело шире, те, кто пытается в других странах внедрить систему, существующую в ЕС, как правило, стремятся обеспечить перевозчиков конкурентоспособным обслуживанием на железных дорогах, одновременно не теряя эффект на экономии от изменения масштабов, который возникает при совместной эксплуатации составов и железнодорожных путей. Между тем пока не ясно, насколько эта система достигнет своей цели в самом ЕС: ведь компании, эксплуатирующие железнодорожные составы, в каждой конкретной стране должны в обязательном порядке получать доступ к использованию железнодорожных путей только в том случае, если они являются международными компаниями, эксплуатирующими железнодорожные составы.

По мнению многих апологетов данной системы, уже самой возможности для компаний, перевозящих крупные объемы грузов, обеспечивать собственными силами обслуживание своих составов при использовании железнодорожных путей, находящихся под монопольным контролем, достаточно для того, чтобы тарифы интегрированного предприятия снизились. На следующем этапе потребуется регулирование условий доступа к инфраструктуре, но не условий обслуживания составов.

Система Великобритании. Великобритания остановила свой выбор на втором варианте модели «много составов – одни пути»: она разделила владение путями и контроль над ними и эксплуатацию составов – каждым направлением занимается одна из двух совершенно независимых компаний. Цель данной схемы – стимулировать выход на рынок конкурентных компаний, эксплуатирующих железнодорожные составы. Железнодорожная компания «Рейлтрэк» обеспечивает доступ к железной дороге как грузовых, так и пассажирских составов по регулируемым тарифам. Однако и в этом случае в действительности невозможно сказать, что новая система полностью сформировалась, ведь до сих пор учреждение, регулирующее работу железных дорог, разрешило лишь одному грузоперевозчику использовать железнодорожные пути.

Итак, разница между системами ЕС и Великобритании есть, но цели в обоих случаях аналогичны – стимулировать конкуренцию среди различных компаний, эксплуатирующих железнодорожные составы, с использованием одних железнодорожных путей, находящихся под монопольным контролем одного оператора.

Россия: выбор возможного

Я коснусь лишь минимально необходимых требований к либерализации российской системы железных дорог, без которых она не сможет повысить свою эффективность и производительность:

- гибкая система установки тарифов на местах;
- разработка гибких графиков движения поездов на местах;
- отказ от системы широкого перераспределения доходов;
- разделение функций собственника и органа регулирования;
- субсидирование пассажирских перевозок за счет государственного бюджета, а не за счет грузовых перевозок.

Каждое из этих требований заслуживает детального обсуждения.

Боюсь, что мне придется пренебречь советом великого английского поэта Александра Попа: *«Глупцы очертя голову бросаются туда, куда ангелы и ступить боятся»*. Но я все же поделюсь своими соображениями о том, как системы создания конкуренции на железных дорогах, которые я только что описал, могут применяться в современной России.

Конечно, конкуренция между различными видами транспорта, там, где она возможна, просто решила бы все проблемы. Но Российская Федерация – очень большая страна, и перевозить огромные объемы грузов дешевле всего по железной дороге. Значит, нужно придумать способы создания конкуренции на железной дороге, если хотим, чтобы у большинства перевозчиков был выбор.

Давайте рассмотрим возможности.

На систему ЕС очень часто (и по праву) ссылаются. Обеспечиваемая ею прозрачность – вещь хорошая. Возможная, а иногда и действительная конкуренция между разными видами транспорта, которую она обеспечивает, – также вещь неплохая. На первый взгляд, прекрасна идея обязать и российские железные дороги вести отдельный учет в сфере эксплуатации железнодорожных путей и в сфере эксплуатации составов, потребовать от них установления разумных регулируемых тарифов за обеспечение доступа к пользованию железнодорожными путями. Тогда в будущем крупные перевозчики – у которых, как правило, есть свои ведомственные дороги – возможно, смогут либо обзавестись своим собственным железнодорожным транспортом, который будет перевозить грузы на большие расстояния, либо угрожать, что они это сделают.

Однако, как мне кажется, нам не следует обманывать себя: регулирующий орган не обладает ни знаниями, ни механизмом влияния на выполнение решений, достаточными, чтобы правильно и эффективно устанавливать тарифы в сотнях различных ситуаций по всей стране, даже если экономистам и удастся когда-либо прийти к концептуальному согласию относительно того, как это сделать!

Система, принятая в ЕС, может, наверное, обеспечивать определенную степень защиты отдельным крупным перевозчикам. Но, как мне кажется, это потребует слишком хорошего знания вопросов управления, наличия надежного механизма обеспечения выполнения решений и вмешательства в повседневную деятельность руководства предприятия. Всего этого пока в России нет, поэтому данная модель вряд ли станет основным источником конкуренции на российских железных дорогах.

Еще менее годится для копирования Россией система Великобритании, которая требует полного разделения между компанией, владеющей железнодорожными путями (эксплуатирующей их), и всеми компаниями, эксплуатирующими подвижной состав. Такая система может потребовать меньшего, по сравнению с вышерассмотренной

системой ЕС, объема регулирования условий доступа к железнодорожным путям, потому что в ней владельцу последних нет никакого смысла дискриминировать какие-то компании, эксплуатирующие подвижной состав. Но это преимущество полностью сводится на нет необходимостью заключения дополнительных договоров и обеспечения выполнения их условий правовой системой, которая к такому бремени не подготовлена, а также утратой экономии от расширения масштаба деятельности компаниями, эксплуатирующими подвижной состав, и компаниями, в чьем ведении находятся железнодорожные пути.

По этому поводу Крис Нэш, известный британский исследователь экономических аспектов работы железных дорог, на Конференции ОЭСР по вопросам конкуренция и регулирования в отраслях с сетевой инфраструктурой в Будапеште в 1994 г. заявил, что «деятельность новой системы требует хорошего договорного права и огромных усилий юристов – ведь возникают сотни новых компаний, которые должны тесно взаимодействовать друг с другом». Нэш усомнился, что даже Соединенное Королевство, не говоря уже о Восточной Европе, готово превратить свои железные дороги в лабораторию, в которой практикой будут проверяться выводы, сделанные Оливером Уильямсоном в работе «Рынки и иерархия».

Как и система ЕС, британская система, по сути дела, еще не опробована. Но в целом, как мне кажется, британская система еще в меньшей мере способна стать фундаментом для создания реальной конкуренции на российских железных дорогах, чем система ЕС.

Остаются три североамериканские системы. Полагаю, что «параллельные» железнодорожные маршруты между пунктом отправления и пунктом назначения продемонстрировали, что они обеспечивают оптимальные экономические альтернативы для грузоотправителей, которые используют железнодорожный транспорт, и что данная схема требует минимального контроля и вмешательства со стороны регулирующих органов.

Насколько я понимаю, в России есть железнодорожные маршруты – транспортный мост между Тихоокеанским побережьем и Европой, ряд областей европейской части России, где имеется достаточно «параллельных» путей (прошу не забывать, в каком смысле я использую этот термин), чтобы обеспечить реструктурирование по американской модели. Я рекомендую директивным органам рассмотреть возможность внедрения этого варианта. Грузоотправителей, которые будут испытывать «экономический диктат» со стороны единственной на этой территории железной дороги, видимо, можно защищать, как это делается в канадской системе, при которой железная дорога, обслуживающая грузоотправителя, обязана предоставить доступ к железнодорожному полотну или обеспечить обслуживание силами ближайшей альтернативной железной дороги.

Таким образом, будет достигнуто следующее: конкуренция между параллельными железными дорогами для некоторых грузоотправителей; регуляторная защита грузоотправителей в таких районах, которые остаются под экономическим диктатом одного-единственного перевозчика; возможность для ряда крупнейших перевозчиков возить свои грузы собственными силами на дальнейшее расстояние. А что для других?

Удивительно, что нигде в мире не обращают особого внимания на мексиканскую систему. Безусловно, у нее еще не было возможности проявить себя и в самой Мексике, но такое же положение вещей в системах ЕС и Великобритании не помешало включать их обсуждение в повестки дня на всех конференциях, посвященных железнодорожному транспорту. А между тем центральная идея мексиканской системы – конкуренция по источникам – показала себя за век с лишним в США, Канаде и Великобритании в качестве эффективного ограничительного фактора для железных дорог, которые, не будь этого, обладали бы монопольной властью. Полагаю, что *мексиканская система заслуживает серьезного рассмотрения в качестве возможного варианта решения российских проблем.*

Как она будет работать? В тех районах, где конкуренция между параллельными железными дорогами невозможна, будут определяться важнейшие места начала железных дорог и (или) места поставок. Возможно, этот перечень будет включать сочетание ряда крупнейших городов (таких, как Москва и Екатеринбург) и ряда крупных моноотраслевых промышленных районов (таких, как Кузбасс). Некоторые из этих городов уже сейчас, по-видимому, обслуживаются несколькими железными дорогами, и железнодорожные пути выходят из города в разных направлениях. Моноотраслевые промышленные районы, как правило, курируются одним-единственным железнодорожным предприятием.

Железнодорожные предприятия будут реорганизованы и реструктурированы таким образом, чтобы каждый из этих городов и производственных районов обслуживался по крайней мере двумя независимыми железнодорожными предприятиями – возможно, одно будет обслуживать восточное направление, а другое – западное, или одно – северное, а другое – южное.

Общее число независимых железнодорожных предприятий может быть даже меньше, чем сейчас, но грузоотправители на каждом из этих железнодорожных «терминалов» будут иметь возможность выбрать, по меньшей мере, из двух железнодорожных перевозчиков. Железнодорожные пути, обслуживающие грузоотправителей в каждом городе или промышленном районе, будут реорганизованы и превращены в маневровые зоны с независимой или совместно созданной диспетчерской, которая составляет график движения поездов и следит за его соблюдением. А конкуренция должна значительно снизить потребность в детальном контроле регулирующих органов над деятельностью железнодорожных предприятий.

Таковы мои предварительные рекомендации по реорганизации железных дорог в Российской Федерации. Хотя реорганизация повлечет за собой определенные издержки переходного периода, эта мера эффективнее других позволит заменить оперативное регулирование «оперативной» конкуренцией между железными дорогами.

ЭЛЕКТРОНИКА ИЛИ НЕФТЬ?

Е. П. АНТОНЕЦ,
кандидат технических наук,
Москва

Стоимость потребляемой электроники в экономике России в расчете на душу населения составляет 38 дол. Это больше, чем приходится на долю продукции любой другой отрасли обрабатывающей промышленности. Но собственно производства современных микроэлектронных компонентов из-за устаревшей технологии и технологического оборудования в стране нет, и большая часть микроэлектронных компонентов и систем закупается за рубежом. Объем закупок сейчас примерно равен половине экспорта нефти, и в будущем значительно увеличить объем закупок России не сможет.

Уровень обеспеченности промышленности микроэлектроникой влияет на производительность труда и на степень совершенства и надежности производимого оборудования и потребительских товаров, а значит, определяет их конкурентоспособность. Следовательно, опережающее развитие собственной микроэлектроники есть обязательное условие возрождения российской промышленности и экономики в целом.

Во многих странах производство электроники – главный источник дохода бюджета, обогащения страны. В большинстве развитых стран производство микроэлектроники и систем на ее основе достигает половины объема всего промышленного производства. Для России развитие производства электронной техники и, прежде всего, микроэлектроники также могло бы стать очень перспективным.

Россия и Запад

В США ежегодно закупается товаров электронной техники (промышленной, для связи, бытовой) на 1050 дол. на душу населения, в Европе – на 850 дол. По прогнозам аналитиков, рост потребления (а значит, и производства) элек-



троники на Западе в ближайшие 15 лет составит 17% в год. Поэтому для того чтобы технический уровень оборудования, производимого российской промышленностью, приблизился к уровню США, Россия должна закупать за рубежом электронной техники на 149 млрд дол. в год (сейчас на это уходит 6,3 млрд дол. в год).

На нефти и газе таких денег Россия заработать не сможет. Экспорт продукции других отраслей также значительно не увеличится. Так что в ближайшие 10 лет страна не сможет увеличить потребление электроники даже в 2 раза без собственного производства. Это неизбежно затормозит развитие всех отраслей промышленности и объективно оставит Россию сырьевой страной.

Как уже говорилось, объем потребления электроники в российской экономике превышает потребление продуктов любой другой отрасли обрабатывающей промышленности.

Автомобилей в России закупается на 2–2,5 млрд дол. в год. Авиационной техники (до трети стоимости которой составляет электроника) в 1998 г. – на 0,8 млрд, в 2001 г. сумма, возможно, приблизится к 2 млрд дол. Хотя производство автомобилей и авиационной техники не служит значительным источником дохода бюджета, развитие их производства обсуждается непрерывно, предоставляются государственные гарантии и даже инвестиции.

Итак, автомобилей и авиационной техники, техники всех других отраслей обрабатывающей промышленности сегодня закупается на сумму в три с лишним раза меньшую, чем тратится на импорт изделий электронной техники. Со временем эта разница увеличится до 20 раз. Следовательно, *есть безусловная необходимость развивать отрасль, объем потребления продуктов которой сейчас в 3 раза превышает (а будет – в 10 раз) все остальные отрасли обрабатывающей промышленности.*

Жизненная необходимость

Среди отраслей, определяющих развитие всех отраслей промышленности страны и экономики в целом, играющих

основную роль в мировой экономике, базовой является *микроэлектроника* – изготовление кристаллов микросхем, компонентов электронных приборов. Ее доля в стоимости любого современного оборудования составляет от 20 до 85% (сейчас в средней квартире – до 40 микроконтролеров, в среднем автомобиле – 30).

Функционирование всех служб управления, от малого предприятия до железной дороги или противоракетной установки, без микроэлектроники просто невозможно. Как пишет британский аналитик электронной промышленности Мэлколм Пенн, «современные (сложные) изделия сегодня создаются на основе микропроцессоров. Если вы вынуждены покупать компоненты, вам будут диктовать уровень совершенства изделий. Значит, вам будут диктовать, что вы можете продавать, а что – производить для внутреннего пользования».

В представительствах мировых микроэлектронных фирм существуют жесткие ограничения на продажу в Россию определенных типов микросхем. Существует реальная угроза экономической национальной безопасности страны из-за абсолютной беспомощности собственной промышленности в случае ограничения поставок западных микроэлектронных компонентов и информационных систем.

Решение должно быть принято сегодня, поскольку потребуется значительное время для строительства заводов, освоения технологии, разработки систем, завоевания рынка, тем более что мировая промышленность не стоит на месте. Все отрасли ВПК могут быть задействованы в этой программе: производство сырья – газов, химикатов, сырья для кристаллов; выращивание кристаллов; обработка кристаллов; технология производства микросхем; сборка устройств. *Развитие электронной промышленности должно стать государственной программой, национальной задачей России.*

В либеральной модели, принятой в качестве направления развития российской экономики, отрасль микроэлектроники сейчас неконкурентоспособна из-за устаревшего технологического оборудования, и развиваться без государ-

ственной поддержки она не сможет. Поэтому сейчас есть единственный способ сделать российскую промышленность конкурентоспособной: составить программу развития всей отрасли электронной промышленности, разместить заказы на предприятиях ВПК соответствующих отраслей, подлежащих перепрофилированию. Предложить инвесторам построить или профинансировать предприятия, встроенные в технологический цикл программы, под гарантии государства, в том числе в закрытых городах.

Страны «семерки» и мира

В США микроэлектроника – первая и ведущая отрасль. Своей продукцией снабжают весь мир такие производители микроэлектроники, как «Intel», IBM, «Motorola», «Lucent», AMD, «Texas Instruments», и такие производители технологического оборудования для микроэлектроники, как «Applied Materials», «KLA-Tencor», «Lam Research», «ASM Lithography». Годовой оборот только фирм-производителей микросхем превышает 300 млрд дол. Годовые продажи фирмы «Intel» достигают 124 млрд дол.

В Японии производство электроники приближается к половине объема промышленного производства.

США, Япония, Корея богаты именно за счет электроники. Наибольший вклад в бюджет дает производство электроники и информационных систем.

Англия, Германия, Франция – страны, не обладающие энергетическими ресурсами; до 40% объема их промышленного производства составляет электроника. За последние 10 лет, после принятия законов, предоставляющих льготные условия для строительства иностранных предприятий высокой технологии, Англия и Ирландия стали могущественными электронными державами.

Корея, Тайвань, практически не имея энергетических ресурсов, исходных материалов и даже кадров, только за счет строительства иностранных предприятий микроэлектроники за 10 лет превратились из развивающихся стран в мировые электронные державы, богатые страны с развитой эффективной экономикой. Корея за три года (после

тяжелейшего финансового кризиса) увеличила свои валютные резервы на 80 млрд дол.

В Финляндии только мобильных телефонов продается почти на 15 млрд дол. в год; это больше, чем стоит вся экспортируемая российская нефть.

Сейчас даже Китай имеет более современную технологию, чем Россия. Только в 1998 и 1999 гг. там закуплено оборудования на 1,5 и 2,1 млрд дол. для строительства самых современных заводов микроэлектроники. В Индии построен компьютерный центр на 150 тыс. специалистов. Только благодаря опережающему развитию микроэлектронной промышленности экономика этих стран стала столь эффективной.

Можно ли назвать хотя бы одну страну мира с мощной и эффективной промышленностью, способной производить широкий спектр потребительских товаров и технологическое оборудование, которая не обладала бы такой же мощной собственной микроэлектронной промышленностью? Вопрос риторический...

Таким образом, большую часть доходов стран с могущественной экономикой дает электроника, и база для ее развития – микроэлектроника. Кто не успеет освоить производство и использование микроэлектроники, останется за бортом современной промышленности.

Сравнение возможных доходов

На сегодня 100 л невозобновляемого продукта – нефти – стоят 16 дол. Годовой экспорт сырой нефти из России – около 14 млрд дол.

Одна подложка из кремния (пластина диаметром 200 мм толщиной 0,6 мм) – заготовка для изготовления микросхем – на мировом рынке стоит 140 дол. В мире их потребляется более 1 млрд штук (на одной заводской технологической линии изготавливается 20–40 тыс. штук в месяц). Экспортные продажи одних заготовок (если бы Россия взяла на себя 10% мирового рынка заготовок) уже заменили бы доходы от нефти. Только на заготовках из воздуха и кремния, запасы которых неограниченны!

Изготовление на подложке микросхемы увеличивает ее стоимость в 10–50–100 раз в зависимости от типа микросхемы и степени интеграции.

Пусть Россия не будет страной массового экспорта электроники, но она может обеспечить свою промышленность и экономику, оставить в стране десятки млрд дол., обеспечить научно-технический прогресс, занятость, спрос, увеличить бюджет страны в несколько раз.

Сравнение инвестиций

Экспортируя нефть и покупая электронику за рубежом на сумму, сегодня примерно равную половине объема экспорта сырой нефти, Россия обменивает природную невозпроизводимую ренту на интеллектуальную ренту, финансируя таким образом за счет своего природного богатства научно-технический прогресс, экономический рост и создание рабочих мест за рубежом.

При сегодняшних объемах добычи нефти (около 300 млн т) и извлечении ее с коэффициентом 0,4 запасов хватит примерно на 15 лет. А на что Россия будет жить и закупать ту же электронику потом? Не экономичнее ли сейчас предоставить индивидуальные льготы инвесторам для привлечения инвестиций и современных западных технологий?

Прямые инвестиции на единицу прибыли в микроэлектронике такие же, как и в нефтедобыче, хотя на Западе инвестиции в наукоемкие технологии и микроэлектронику считаются предпочтительными по ряду причин. Для возрождения предприятий и интеграции в мировой рынок сейчас требуется закупать технологическое производственное оборудование, разработку которого Россия не сможет освоить в ближайшие 20 лет, главным образом из-за большой стоимости разработки, и модернизировать технологические линии на наиболее развитых заводах страны.

Рассчитывать на собственное технологическое оборудование нельзя, так как финансирование таких разработок уже 10 лет отсутствует, не было инвестиций в модернизацию микроэлектронных предприятий. Заводы, производящие технологическое оборудование, частично перепрофилированы

в целях выживания, частично пришли в упадок из-за отсутствия заказов. А в западной промышленности за десятилетие сменилось два поколения технологического оборудования.

Более эффективно привлечение инвесторов – наиболее известных в мире производителей микроэлектроники – для строительства заводов в России. Но для этого придется предоставить индивидуальные льготы и особые таможенные условия. Многие страны – Англия, Корея, Италия, Бразилия – борются за привлечение инвестиций и технологий, предоставляют неафишируемые чрезвычайные льготы, гранты. России без этого также не обойтись.

Сейчас уровень образования российских инженеров, их квалификация выше, чем в Корее, Тайване, Китае и даже ряде европейских стран. Хотя уже через несколько лет опытные научные и инженерные кадры, оставшиеся в стране, состарятся и потеряют свою былую квалификацию из-за незанятости.

Инвестиции на одно рабочее место в нефтедобывающую промышленность России создают одно рабочее место опять же в сырьевой отрасли – производстве металла. Инвестиции в микроэлектронные технологии создают 20 рабочих мест в разработке и сборке электронных приборов, создании компьютерных программ, и не за Полярным кругом, а в местах с наибольшей плотностью проживания, в закрытых городах.

Вложение средств в развитие собственной микроэлектронной промышленности даст ощутимые результаты.

- **Производительность труда.** Производительность труда в российской промышленности в пять с лишним раз ниже, чем в США. Производительность и качество оборудования, энергоёмкость, эффективность управления, экономичность работы предприятий сегодня на 90% определяются степенью оснащённости микропроцессорной и компьютерной техникой; последние – это главный источник повышения производительности труда во всех отраслях экономики. Разработку многих современных изделий просто невозможно выполнить без применения компьютер-

ных систем на основе быстрых процессоров и большой памяти. Отсюда следует, что инвестировать в микроэлектронную промышленность следует раньше, чем в автомобильную, авиационную и любую другую отрасли.

- **Техническая база развития других отраслей.**

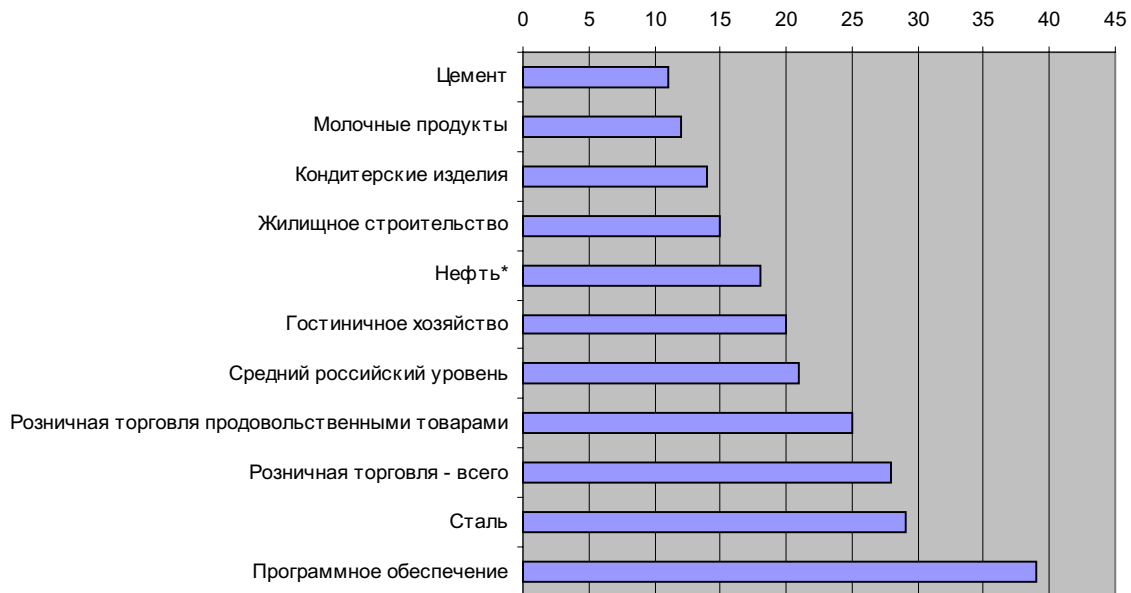
Применение микросхем большой интеграции во всех отраслях промышленности – информационной, авиационной, космической, автомобильной, связи, в бытовой технике и т. д. на порядок увеличивает технические показатели всех устройств и технологий, их применимость и надежность. Возможность изготовления микросхем большой интеграции – логических микросхем управления, микропроцессоров и специальных микросхем – является решающей для быстрого, скачкообразного развития новой техники во всех отраслях, повышения конкурентоспособности изделий.

- **Эффективный способ снижения энергопотребления.** Энергопотребление систем и технологического оборудования, управляемого микропроцессорами, обычно снижается до десяти раз, а информационных систем, выполненных в виде специализированных микросхем (0,35–0,25 мкм), – до сотни раз.

- **Фундамент развития малого бизнеса.** Наличие собственного производства базовых компонентов – микросхем общего и специального применения – приведет к буму в развитии предприятий малого бизнеса, в разработке и производстве приборов и устройств электронной техники, от бытовой до узлов связной, автомобильной и др., где уже не требуется капитального технологического оборудования.

Таким образом, опережающее развитие микроэлектронной промышленности есть обязательное условие возрождения российской экономики и превращения ее в конкурентоспособную.

Средние уровни производительности труда в России в 1997 г.,
в % к США в 1995 г.



*Скорректировано с учетом геологических условий.

Источник: Economist, Oktober, 1999

НЕ УПУСТИТЬ ВРЕМЯ

Прошел XX век, подходит к концу бум чисто информационных технологий, заканчивается битва за доминирование в Интернете и электронном бизнесе, которую, мне кажется, мы проиграли, так и не приняв в ней участия. Между ведущими державами разворачивается новая гонка за лидерство – нанотехнологическая. Читали и слышали мы об этом уже давно. Но довольно редкие у нас популярные и не всегда достоверные статьи о нанотехнологических комплексах, которые собирают изделия из отдельных молекул и атомов, воспринимались нами, как очень далекая сказка из далекого XXI века. Но вот XXI век наступил, и нанотехнологии перестают быть далекой сказкой – они переходят в разряд инженерных дисциплин.

Я знаю, что родное государство никогда не найдет тех миллиардов долларов, которые нужны для их развития. Но я знаю также, что когда реальные наноконструкции наконец появятся, а будет это уже скоро, их нужно будет программировать. И сегодняшнее массовое программное обеспечение, скажем, фирмы «Microsoft», для этого абсолютно непригодно. Дело в том, что единичные наноэлементы массовых товаров должны быть самовоспроизводящимися. Это один из основных постулатов. Иначе, по мнению практически всех ученых и специалистов, нанопроизводство будет абсолютно нерентабельным, и значит, нереальным. Следовательно, основой промышленных нанопроизводств будет не изготовление нанодеталей и их сборка, ведь нанодетали будут размножаться сами, а создание программ изготовления нанодеталей и предметов.

В принципе мы уже имеем нечто подобное в области информационных технологий. Наиболее прибыльным является не создание, к примеру, персональных компьютеров, а создание программ для них. В будущем эта тенденция только усилится. Ведь скоро не только виртуальные объекты, но и материальные товары будут воспроизводиться на производстве, где главное – наличие соответствующей программы. А ведь и операционные системы, и языки програм-

мирования, и приложения в этой сфере отличаются от стандартных. Их разрабатывают уже сейчас, но опять без нас.

Пора хотя бы думать о концепциях нанoprogramмирования. Ведь, к слову, с обычным программированием мы уже опоздали. Пока мы раскачивались, индийские фирмы заняли ключевые места в области офшорного программирования. Выходцы из Индии играют серьезную роль в ведущих мировых компаниях – производителях программного обучения. Появление конкурентов жестко пресекается. С этим уже столкнулись россияне, когда начали делать попытки выхода на мировой программный рынок. Конечно, кое-что продавать удастся, но раз в пятьдесят меньше, чем индийцам. А ведь советские программисты были одними из лучших в мире уже тогда, когда про индийских никто еще даже и не слышал. Вот что значит упустить время. Нельзя опоздать и с нанoprogramмированием.

Ю. ПШЕННИК,
Минск

ЧТО ТАКОЕ НАНОТЕХНОЛОГИЯ?

*«Тот, кто раньше овладеет нанотехнологией,
займет ведущее место в техносфере будущего»*

Э. Теллер

Для понятия нанотехнология, пожалуй, не существует исчерпывающего определения, но по аналогии с существующими ныне микротехнологиями следует, что нанотехнологии – это технологии, оперирующие величинами порядка нанометра. Это ничтожно малая величина, в сотни раз меньшая длины волны видимого света и сопоставимая с размерами атомов. Поэтому переход от «микро» к «нано» – это уже не количественный, а качественный переход, скачок от манипуляции веществом к манипуляции отдельными атомами.

Когда речь идет о развитии нанотехнологий, имеются в виду три направления:

- ◆ изготовление электронных схем (в том числе и объемных) с активными элементами, размерами сравнимыми с размерами молекул и атомов;
- ◆ разработка и изготовление наномашин, т.е. механизмов и роботов размером с молекулу;

♦ непосредственная манипуляция атомами и молекулами и сборка из них всего существующего.

Реализация всех этих направлений уже началась. Почти десять лет назад были получены первые результаты по перемещению единичных атомов и сборки из них определенных конструкций, разработаны и изготовлены первые нанoeлектронные элементы. По оценкам специалистов, уже на рубеже следующего века начнется производство нанoeлектронных чипов, например, микросхем памяти емкостью в десятки гигабайт.

Нанотехнологический контроль изделий и материалов, буквально на уровне атомов, в некоторых областях промышленности стал обыденным делом. Реальный пример – DVD-диски, производство которых было бы невозможно без нанотехнологического контроля матриц.

Существующие способы осаждения примесей в полупроводниках (эпитаксии) по литографическим шаблонам уже практически приблизились к своему пределу не только в смысле размеров, но и топологически. Дело в том, что нынешние технологии фотолитографии позволяют изготавливать только планарные структуры: когда все элементы и проводники расположены в одной плоскости. А это накладывает существенные ограничения на схемотехнику: наиболее прогрессивные схемные решения не могут быть осуществлены по такой технологии.

В частности, таким образом невозможно воспроизвести нейронные схемы, на которые возлагаются большие надежды. В то же время сейчас активно развиваются нанотехнологические методы, позволяющие создавать активные элементы (транзисторы, диоды) размером с молекулу и формировать из них многослойные трехмерные схемы. По-видимому, именно микроэлектроника будет первой отраслью, где «атомная сборка» будет осуществлена в промышленных масштабах.

Хотя сейчас в нашем распоряжении и имеются средства для манипуляций отдельными атомами, вряд ли их можно «напрямую» применять для того, чтобы собрать что-либо практически необходимое: уже хотя бы только из-за количества атомов, которые придется «монтировать».

Однако возможностей существующих технологий уже достаточно, чтобы соорудить из нескольких молекул некие простейшие механизмы, которые, руководствуясь управляющими сигналами извне (акустическими, электромагнитными и пр.), смогут манипулировать другими молекулами и создавать себе подобные устройства или более сложные механизмы.

Те, в свою очередь, смогут изготовить еще более сложные устройства и т.д. в конце концов этот экспоненциальный процесс приведет к созданию молекулярных роботов – механизмов, сравнимых по размерам с крупной молекулой и обладающих собственным встроенным компьютером.

«СТОЛ БРИЛЛИАНТОВ»

Ассоциация нижегородских промышленников и предпринимателей возникла 11 лет назад по инициативе самих директоров предприятий. С исчезновением главков и многих министерств стали распадаться и вертикальные отраслевые связи; Ассоциация объединила в области все промышленные предприятия – от пищевиков до заводов ВПК, наладив связи горизонтальные.

Возникнув вполне независимо и оставаясь таковой сегодня, Нижегородская Ассоциация официально имеет статус регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей.

Перввейшая задача Ассоциации – законное лоббирование на всех уровнях интересов производителей, для чего необходимо иметь своих представителей во всех органах власти – от районных до федеральных. В состав нынешней Думы входят шесть представителей Нижегородской Ассоциации. Одним из политических результатов этой деятельности стало, к примеру, внесение в Конституцию 885-й статьи – положения о первоочередности выплаты заработной платы.

Одним из тех, кто формирует политику и деятельность Ассоциации, является заместитель генерального директора Исполнительной дирекции **В. И. ДУРНОВ**. Очень интересный человек – умный, мягкий, приветливый, скромный, но имеющий большое влияние и власть. Впрочем, власти он был не чужд и до реформ.

Начав трудовую жизнь на автозаводе, где прошел путь от слесаря до главного механика, Валентин Иванович стал затем председателем исполкома Автозаводского района Нижнего Новгорода. Перед тем как занять свой нынешний пост, возглавлял городской комитет народного контроля.



ИЛИ РАЗГОВОР НА ТЕМУ СОБСТВЕННОСТИ*

В интервью, которое **В. И. ДУРНОВ** дал корреспонденту «ЭКО», разговор идет вокруг проблемы эффективного собственника (или стратегического инвестора) на примере Нижегородской области, где, как и повсюду в России, эта проблема далека от полного решения.

– В Нижегородскую область инвесторы приходили разные, так что опыт она имеет большой, и рассказать об этом можно много – и плохого, и хорошего.

Первая волна инвестиций и первые инвесторы были внешними. Тогда губернаторствовал в Нижнем Борис Немцов, как известно, ярый сторонник девиза «заграница нам поможет» (и многих, между прочим, он в этом убедил!) Результат такого прихода ярче всего виден на примере Горьковского целлюлозно-бумажного комбината.

Итак, комбинат – крупное госпредприятие – продали. Достаточно быстро в стране начался дефицит газетной бумаги – новые хозяева почти всю продукцию комбината увозили за границу. Как и многое другое, так как, имея (хорошее слово, не правда ли?) льготы, налоги почти не платили.

Вскоре комбинат был перепродан, и не один раз. В конце концов, когда предприятие как следует «раздели», оно досталось коллективу, который сегодня более-менее успешно пытается поправить свои дела.

– *Как бы Вы оценили приход в регион крупнейших собственников-монополистов?*

– Об этом не хочу долго говорить – ответ однозначен: ресурсы должны быть собственностью государства. Их нельзя отдавать в частные руки, в противном случае страна всегда будет ощущать ресурсный голод. Основная часть

* Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант N JAC015.

богатств как утекала, так и будет утекать за границу в обмен на валюту.

И тут уж обязан проявить свою власть президент – только от него зависит решение этого вопроса.

– *Валентин Иванович, можете ли Вы назвать примеры удачного внешнего управления на предприятиях области?*

– Такое бывает?

Здесь очень много заводов, находящихся под, мягко говоря, неуспешным внешним управлением. Ассоциацией проводилось даже специальное исследование с целью понять, кто же приходит на должности внешних управляющих?

Оказалось, что в большинстве своем эти люди – неудачники в своей основной деятельности, далекой к тому же от производства! Что хорошего может быть, когда бывший радиоэлектронщик приходит управлять, скажем, макаронной фабрикой? Или когда неудачливый юрист пытается вывести из кризиса химзавод?

Есть, правда, в нашей области один завод, где третья или четвертая смена внешнего управляющего дала кое-какие положительные результаты, но это как раз тот случай, когда исключение только подтверждает общее правило.

– *Правильно ли я Вас поняла, что Вы не сторонник введения внешнего управления?*

– Я Вам больше скажу: я считаю эту процедуру вредной. Ведь самый распространенный ее результат: выжатое, брошенное предприятие, с которого, как теперь говорят, «увели» все, что могло приносить доход при хорошем хозяине.

А причина всего этого дела? Государство, по вине которого предприятие оказалось по уши в долгах, становится основным кредитором и возбуждает процедуру банкротства. Это ли не парадокс?

– *Разумеется, гораздо логичнее, если собственник (я говорю сейчас о государстве), стремится иметь с этой собственностью доход. Но вот не стремятся же... Надо думать, понимаем не только мы с вами, что пара-*

докса никакого не будет, если слово «государство» заменить словом «чиновник». Заинтересован ли чиновник в «общественном» доходе? Вопрос смешной. Важна иерархия: во имя ее сохранения один чиновник отдает другому «в удел» предприятие... Примерно так говорили многие из моих VIP-собеседников.

– А я скажу о своем впечатлении: государству (или чиновникам?) и всю промышленность положить не жалко.

Нельзя же, к примеру, не понимать (там, «наверху», люди неглупые), что непрекращающееся повышение тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки (при наших расстояниях!) само по себе делает почти любую отечественную продукцию нерентабельной, хоть снизь ты налоги до нуля. И хоть как сократи себестоимость – все равно удавка. (Сколько контрактов можно было бы заключить с тем же Китаем, не будь столь неподъемных расходов на транспортировку через всю страну!)

Не дай бог, предприятие на ноги встанет да прибыль получит – оно же тогда независимо, неуязвимо, не подконтрольно чиновнику.

А если чуть с другой стороны глянуть? Кто приходит в органы власти (вернее, кому помогают туда войти)? Отнюдь не те, кто формирует бюджеты, а те – кто деньги распределяет (растаскивает). А деньги откуда? Налоги с промышленных предприятий.

В сегодняшней ситуации, которая сложилась в стране, необходимо, чтобы настоящий производитель пришел во власть всех ее уровней. Легитимным путем, через выборы. Тогда и законы будут приниматься такие, какие позволяют жить производству.

– Ой-ли! Выборы – это деньги. Производственники – это менеджеры, причем, все в большем числе случаев наемные. Деньги – у собственника. Я хочу сказать, директор и хозяин – это не одно и то же. Кто же из них должен быть представлен во власти?

– Я отвечу так: еще недавно в России были олигархи, но Путину это не понравилось. Теперь они – промышленники, начинают вкладывать свои деньги в России. Вошли в еди-

ный Союз промышленников и предпринимателей, стало быть, имеют общий интерес к производству...

А про директоров – это Вы не совсем правы. Они сейчас очень разные.

Вот пример: одно из предприятий ВПК купил молодой парень и очень скоро (заплатив все долги завода) сделал свою собственность рентабельной: наладил выпуск «параллельной» продукции, вполне гражданского назначения. Забудьте, сохранив выпуск продукции основного профиля!

– Можно узнать, что же это за сверхрентабельная параллельная продукция? И как ему удалось найти свою, незанятую нишу?

– В частности, комплектующие для автозавода – магнитолы, антенны и т. п. А вот нишу – и не он один! – нашел не без помощи Ассоциации.

Дело было так. Когда все начало рушиться, мы в Ассоциации решили взять Горьковский автозавод как бы за основу областной экономики. Провели на его территории первую выставку, куда и пригласили все местные заводы, в первую очередь, предприятия ВПК. И показали, какая продукция и в каких примерно объемах будет пользоваться спросом на ГАЗе, т. е. за счет чего, поставляя какие комплектующие на автозавод, смогут жить другие.

К 2001 г. прошло уже три таких выставки, готовится четвертая. Сегодня на ГАЗ работает 138 предприятий Нижегородской области, обеспечивая автозаводу поставку почти всех видов комплектующих. Раньше это делали заводы чуть ли не из всех регионов СССР.

Более того, на днях* в Нижнем Новгороде состоится Автофорум, на котором предприятиям уже всего Приволжского округа – это 15 областей и республик – будет предложено участвовать в поставках ГАЗу комплектующих и тем самым укреплять региональный рынок.

Вот еще один пример: тоже военный завод, на который пришла очень активная московская команда. Завод начал стабильно работать и выпускать новую востребованную продукцию для гражданской авиации.

* Разговор происходил в конце мая 2001 г.

– Могу ли я у Вас спросить, куда, к кому идет человек, имеющий деньги и желающий купить приглянувшийся «свечной заводик»?

– Если у него есть команда, может работать напрямую с фабрикой. Есть и специальные фирмы, которые занимаются скупкой акций «под заказ».

– Это – понятно. Я намекаю на роль городской (областной) администрации?

– Нет, она, как правило, ни при чем.

– Скажите, пожалуйста, много ли осталось в области бесхозного, никому не нужного добра, посерьезнее «свечного заводика»? В частности, находящихся, как известно, в федеральной собственности предприятий ВПК? Я хотела бы узнать Ваше мнение насчет их дальнейшей судьбы: нужны ли они сегодня?

– В Нижегородской области предприятий ВПК довольно много, и среди них, конечно, есть брошенные.

Нужно ли заводы закрывать – не знаю. Для начала хорошо бы появиться военной государственной доктрине, а уж затем имеет смысл принимать решения о том, продукция каких военных заводов нужна, а каких – нет.

Взять, к примеру, «Красное Сормово», выпускавшее подводные лодки. Оказалось, что в один прекрасный день государство решило выпуск подводных лодок сократить. И что: закрыть верфь? Хорошо, что купил «Красное Сормово» г-н Бендукидзе и начал формировать заказы на сухогрузы. Предприятие живет, люди работают.

А другой пример – более грустный: местный гигант – авиационный завод, выпускавший известные МИГи, – перебивается теперь гжелью. Куда это годится и куда смотрит государство (в лице Минобороны)?

Я не думаю, что об этом не знают в правительстве, но наша Ассоциация все равно пишет послания и на имя премьер-министра, и на имя президента с критикой и предложениями – ну нельзя же в самом деле молча смотреть!

– Валентин Иванович, давайте поговорим о сегодняшнем директоре – кто он? И всегда ли новый хозяин приходит на предприятие со своей командой управляющих?

– Раньше «директор» и «хозяин» означало одно и то же. Затем прошла волна акционирования, и на гребне этой волны в директора попали (были выбраны трудовым коллективом) далеко не всегда подходящие на эту роль люди.

Надо сказать, что настоящие директора-производственники, радевшие о предприятии, как раз меньше всего думали обо всех этих ваучерах, которые были для них просто фантиками. И в результате временно остались не у дел: к управлению пришли люди, собравшие много таких фантиков в своих руках, но не умевшие (и не хотевшие) думать о производстве и руководить им. Так что не только чисто экономические причины – неплатежи, бартер и т. п. – привели многие заводы к краху.

Постепенно их начали сменять те, кого сейчас называют эффективными собственниками, стратегическими инвесторами, хозяевами. То есть люди, заинтересованные в результатах производства.

Изредка бывает, что купивший завод становится его же гендиректором, причем успешным. Есть такие примеры и в Нижнем Новгороде. Но чаще всего новый собственник подыскивает себе управляющего.

Сегодня директор тот, кому хозяин не просто доверил управлять своим добром, но кто знает, как управлять производством. Самое время вспомнить о бывших специалистах-директорах.

Новый собственник не всегда приводит с собой новый менеджмент. Случается, что оставляет и прежнего директора, если убеждается в его компетентности и надежности. Так случилось и на «Красном Сормове». После громкого конфликта, известного всей стране (когда г-н Бендукидзе пытался посадить в директорское кресло нового человека, а коллектив горой стоял за прежнего директора), новый собственник изменил первоначальное намерение. Между прочим, убедиться в том, что лучшего кандидата на роль управляющего промышленным гигантом, чем его прежний

директор, не найти, Бендукидзе помогла в чем-то и наша Ассоциация. По крайней мере, мы считаем, что информационные контакты с появляющимися новыми инвесторами – одна из не самых последних наших задач.

– Подводя итог, скажите, пожалуйста, какой собственник Вам кажется наилучшим?

– Есть в Нижегородской области эталон, к которому все и должны сегодня стремиться. Это – совместное российско-американское предприятие «Инструм-РЭНД»: 60% акций принадлежит американцам, 25% – собственность ГАЗа, остальное – у завода «Мехинструмент», на базе которого и учреждено СП. Ассортимент продукции – различные специнструменты: гайковерты, пневмомоторы и т. п. Качество столь высоко, что американские пайщики готовы забирать всю продукцию целиком. Но она распределяется между участниками СП пропорционально количеству принадлежащих им акций – на наших заводах без нее тоже не обойтись.

– В чем секрет успеха? Там менеджеры – американцы?

– Во-первых, весь менеджмент предприятия – это наши люди, но все они обучались в Америке. Генеральный директор проходил стажировку 4 года!

После курса общего обучения год с ним сидел американец-финансист и говорил: «Деньги будут – все решишь». На следующий его сменил наставник по персоналу: «Деньги – пустяк, главное – персонал». Еще через год он слушал третьего специалиста, который учил: «Ни деньги, ни люди тебе не помогут, если не наладишь систему контроля качества. Выпускай только лучшее – и успех тебе обеспечен».

Гендиректор так и стал поступать; предприятие делает продукцию высочайшего качества, приносит прибыль, рабочие имеют хорошую зарплату.

– Между прочим, что такое – хорошая зарплата в Нижнем Новгороде?

– А как и везде: хорошая зарплата – это когда рабочий идет на завод с удовольствием, улыбаясь, и когда он может быть спокоен за свою семью.

Но я, с вашего разрешения, продолжу – как же удалось добиться высокого качества на предприятии «Инструмент-РЭНД»? Не поверите: премиями за брак. Если рабочий сделал бракованную деталь (а речь идет о микронной точности!) и сам это заметил, он снабжает деталь биркой со своей фамилией и кладет на специальный стол. «Стол бриллиантов» – так называется место, куда складывают брак. Мастер, проверив, действительно ли деталь с браком, объявляет рабочему благодарность за то, что деталь не попала на сборочный конвейер.

Вот к чему следует стремиться – к созданию подобных совместных предприятий, особенно в сфере производства ТНП. Именно так может быть решена проблема качества, служащая основным препятствием на пути отечественной продукции к конкурентоспособности.

Беседу вела корр. «ЭКО» Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА

«ЭКО»-ИНФОРМ

**Прирост потребительских цен за I квартал 2001 г.,
% к декабрю 2000 г.**

Регион	Все товары и услуги	в том числе			Средне- месячный прирост цен в I квартале
		Продо- вольст- венные товары	Непро- дольст- венные товары	Платные услуги	
Приволжский район	7,6	7,8	3,7	14,8	2,5
Астраханская область	7,1	9,6	3,9	3,3	2,3
Волгоградская область	10,2	8,0	4,2	33,0	3,3
Республика Калмыкия	5,7	6,2	5,3	3,8	1,9
Пензенская область	8,5	5,4	2,2	37,1	2,8
Самарская область	6,5	7,7	4,1	6,8	2,1
Саратовская область	6,0	6,7	3,3	9,8	2,0
Республика Татарстан	4,8	5,8	3,4	2,8	1,6
Ульяновская область	15,5	15,9	4,4	37,9	4,9

Ю. А. ЗВЕРЕВ, внешний управляющий КМК:

– В чем специфика управления КМК?

Во-первых, комбинат жестко привязан к Министерству путей сообщения – монополисту в поставке транспортных услуг, которые сегодня занимают более 10% стоимости годового объема. Это же министерство и потребляет треть нашей продукции. Для нас цена на рельсы – цена выживания.

Во-вторых, экспортная ориентация комбината: от трети до половины нашей продукции идет за рубеж. В этом смысле мы зависим как от мировой конъюнктуры, так и от политики государства в области таможенного и валютного законодательства.

В-третьих, градообразующий характер предприятий. В составе комбината есть и рудники с поселками. Это увеличивает социальную роль предприятия и не позволяет принимать жесткие решения без оглядки на их социальные последствия. В 1997 г. другого решения, помимо введения процедуры банкротства и внешнего управления, не могло быть.

Внешнее управление совпало с кризисом августа 1998 г., с дефолтом, и тогда у комбината появились экономические шансы. Благом стало установление моратория на платежи по денежным обязательствам. Долг тогда был в объеме 10 месячных объемов продукции, два с половиной года нужно было работать, из ничего производить продукцию, чтобы расплатиться с долгами. Сегодня эта цифра – 8,5 месяца. Уменьшение долгов произошло за счет увеличения оборота.

Положительный момент – замена управляющей команды, что позволило восстановить доверие поставщиков. Комбинат сумел воспользоваться экономической ситуацией,

*Начало материалов «круглого стола», посвященного практике выхода из банкротства предприятий Кемеровской области, см.: ЭКО. 2001. № 4–7.



производство увеличилось практически вдвое: в 1999 г. выпущено продукции на 6 млрд руб., в 2000 г. – на 12. Вдвое увеличились и налоговые отчисления.

Для градообразующего предприятия важна не только экономическая ситуация, но и нормальные взаимоотношения с властью. Они есть и позволяют получать дивиденды как власти – в виде увеличенных доходов в местные фонды, так и предприятию, которое может рассчитывать на помощь в решении различных вопросов, в том числе в налоговых зачетах, что позволяет стабилизировать ситуацию на предприятии.

Противоречия и проблемы

Важным шагом явилось урегулирование отношений с МПС. Главное – установление справедливой цены на рельсы. Преимущества, предоставленные девальвацией рубля, исчерпаны, и вновь ситуация способствует ухудшению положения на предприятии.

Экспорт стал убыточным – от 20 до 30% убытков. От государства требуются точные шаги по исправлению ситуации. Понятно, это – повышение тарифов на продукцию комбината. С одной стороны – инфляция, с другой – удержание курса доллара.

Есть и серьезные внутренние противоречия внешнего управления. Для технического перевооружения нужны серьезные средства от внешнего инвестора, которые можно получить, только выйдя из процедуры банкротства. Скорее всего, на КМК это произойдет в ближайшие год-два.

Здесь ситуация складывается следующим образом. Нам нельзя опоздать, потому что конъюнктура мировых цен волнообразная. У нас некий лаг по времени. Есть еще возможность вытащить предприятие через техническое перевооружение.

Главная причина всех наших бед – отсутствие инвестиционной привлекательности.

Есть проблемы, порожденные нестыковкой законов с жизнью. Одна из серьезных проблем, с которой сталкивается крупное предприятие при внешнем управлении: отстра-

няется директор, но остаются его заместители, которые тоже привели предприятие к банкротству. Уволить их просто так невозможно, но и работать с ними тоже невозможно.

Еще более сложная ситуация, когда меняется внешний управляющий, а тех, кого привел предыдущий, заменить тоже невозможно. Для нас это – болезненный процесс, мы судимся до сих пор, суд в соответствии с КЗОТом восстанавливает людей на работе. Появляется, например, два финансовых директора. Это дестабилизирует обстановку.

Есть и такая проблема – недобросовестные менеджеры делают различные залоги, в результате появляются кредиторы третьей очереди. Они «стоят в очереди» раньше государства, это очень удобно: зачем же государству отдавать, я лучше заберу себе в карман. Есть выход – госрегистрация договоров залогов, хотя бы залогов основных средств.

При подготовке плана финансового оздоровления само внешнее управление должно рассматриваться как часть оздоровления технологически связанных предприятий региона. Нужна готовность пойти на взаимные уступки, согласовать цены. Так, для нас стало убыточным производить товарный чугун, и мы решили закрыть одну из домен, договорившись с поставщиками рудного сырья, с «Алтайкоксом», для которого такое решение будет серьезным ударом.

Наши поставщики пошли на снижение цен, практически до себестоимости их продукции. В итоге вторую домну не закрываем, работать стало выгодным, выгодно и это для всех партнеров. Ведь все они заинтересованы в конечном результате.

С. Н. МИХАЙЛОВ, внешний управляющий АО «Кузбассэнерго»:

– Внешнее управление было введено в октябре 1998 г., после того как встала проблема расчетов за просроченную кредиторскую задолженность – 4,2 млрд руб. Конечно, таких денег не было. Эта сумма равнялась годовому обороту. Немало было попыток договориться с кредиторами об отсрочке платежей, но процедура банкротства была введена.

Переход на расчеты деньгами

Был проведен анализ деятельности энергосистемы, ее экономики. Появились аргументы о необходимости нового тарифа за потребление электроэнергии, решения об уменьшении собственных затрат энергосистемы. Усовершенствована система управления, налажено жесткое бюджетирование по всем направлениям, установлен контроль за всеми расходами, произошел переход на расчеты деньгами.

Комплекс всех мер позволил в 1999 г. вывести систему на текущие расчеты со всеми кредиторами, прекратился рост долгов, весь анализ был представлен кредиторам. Появились перспективы для расчетов с ними. Вроде, все логично.

Но специфика энергетики в том, что продукцию потребляют все предприятия, и мы невольно оказываемся кредиторами смежных предприятий. Создан отдел, который ведет анализ всей этой задолженности, выдает рекомендации, как с ней работать.

Сама по себе необходимость процедуры банкротства не должна вызвать никаких сомнений. Нет денег – нет экономики. Нет движения капиталов, нет рынка капиталов – нет экономики. Закон о банкротстве очень важный, очень серьезный.

Критерий – инвестиционная привлекательность

Часто возникает вопрос, что считать основным критерием принятия решений о введении процедуры банкротства. Для органов власти важно сохранить рабочие места, кредиторы хотят, чтобы им как можно быстрее вернули долги, акционеры заинтересованы в мировом соглашении.

Я считал бы таким критерием любое действие, благодаря которому повышается инвестиционная привлекательность предприятия. Провести мировое соглашение и многие годы возвращать долги – хуже, чем провести нормальную конкурсную процедуру.

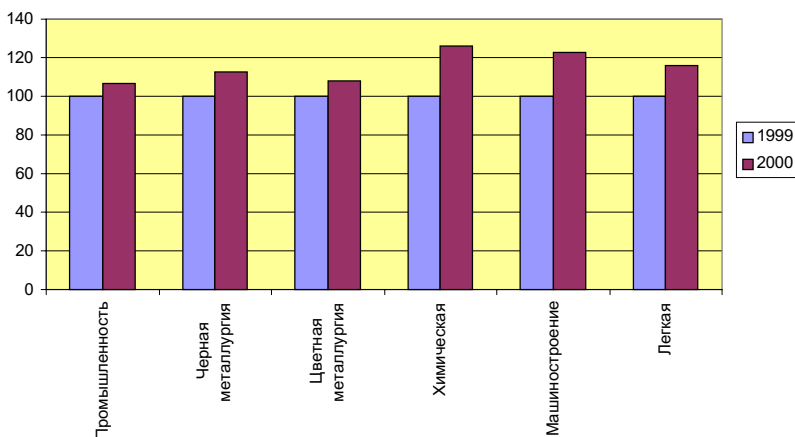
Перед нами стоит задача – повысить привлекательность энергосистемы. У «Кузбассэнерго» в 30–40 раз занижена стоимость акций. Какой смысл вкладывать деньги нашим акционерам, если предприятие не знает, что будет через год–два?!

Те акционеры, которые были хозяевами предприятия и не сумели его сделать рентабельным, они и должны страдать.

На предприятиях немало проблем, решение которых зависит от чисто субъективного решения внешнего или конкурсного управляющего. Управляющий может быть подвержен влиянию каких-то других структур, и в этом случае многие решения кредиторов будут попираяться, не признаваться. Закон о банкротстве будет использоваться не по назначению. Так, процедура банкротства Новокузнецкого алюминиевого завода была проведена в то время, когда он стабильно работал, никому не был должен, всегда платил налоги и зарплату.

О роли местной власти. Она отвечает за уровень безработицы в регионе и должна иметь право накладывать вето на решение о внешнем управлении на срок до года.

Темп роста производства промышленной продукции Кемеровской области в 2000 г., % к 1999 г.





Ю. Ю. БОЛДЫРЕВ в свое время дал букву «Б» из своей фамилии в название общественного объединения «Яблоко». Однако в 1995 г. он сделал на съезде этой организации публичное заявление и вышел из ее состава. Сегодня Болдырев – самостоятельная политическая фигура, набирающая вес. «Движение Юрия Болдырева», которое он возглавляет, убедительно победило на выборах в Законодательное собрание Санкт-Петербурга.

В период своего пребывания на посту заместителя председателя Счетной палаты Российской Федерации Болдырев сумел собрать обширнейшую информацию о нарушениях и злоупотреблениях, допущенных различными должностными лицами федерального уровня.

Вот всего лишь три «картинки», приводимые им как типичный образец жизни России конца 90-х годов: 650 млн дол. вложено правительством в банки под залог имущества; 11 трлн руб. в разгар первой чеченской войны выделено на восстановление народного хозяйства этой республики – деньги опять же осели в московских банках; зарплата директора Центробанка – 15 тыс. дол. и столько же предусматривается на представительские расходы...

Надо ли говорить, что в те годы Счетная палата неоднократно информировала Совет Федерации, Госдуму, генерального прокурора, но ни разу никаких мер не было принято...

Сегодня **Ю. Ю. БОЛДЫРЕВ** – гость редакции «ЭКО». Беседа за чашкой чая получилась очень содержательной. Некоторые вещи, о которых рассказал Юрий Юрьевич, просто шокировали. Но мы остаемся верными своему принципу: любое мнение, даже самое аргументированное, не есть истина в последней инстанции. С авторами можно и нужно спорить. Так что приглашаем к разговору!

НАШ «МЕРСЕДЕС» ВПЕРЕД ЛЕТИ – И ВСЕ НЕ ПО ТОМУ ПУТИ?..

– Юрий Юрьевич, у нас очень любят порассуждать о том, какой путь приемлем для России, западный – либеральный или какой-то свой особый?

Основанием для подобных высказываний является утверждение, что либеральный эксперимент якобы полностью провалился. Мы вроде бы все делали так, как нас учили, а получилось совсем не то. Можно ли, на Ваш взгляд, с этим согласиться?



– Нет, нельзя. На путь западной цивилизации ни в экономике, ни в государственно-политическом устройстве мы вообще не вставали. Все, что мы делали – это вульгаризация. Это все равно, что соорудить из глины или из фанеры нечто с виду похожее на «Мерседес» и утверждать, что это и есть настоящая машина.

С моей точки зрения, у России вообще нет экономических проблем. **Главная проблема России происходит от неумения или неспособности четко определить стоящие перед обществом задачи.** Это приводит к тому, что решения органов государственной власти по самым актуальным вопросам в большинстве случаев принимаются отнюдь не в интересах общества и государства. И действующие ныне основные государственно-политические механизмы способствуют тому, что этот метод управления является правилом, а не исключением из правил.

– *Тогда назовите сильные стороны российской экономики. На чем в этих условиях мы могли бы восстановить и приумножить утраченные богатства?*

– На чем угодно, если бы создали систему, которая не позволяла бы феодализировать всю государственно-политическую и экономическую жизнь и сводить любой вопрос к получению выгоды не экономическими методами. Сегодня здоровое экономическое поведение, типичное, скажем, для действующих лиц западной экономики, у нас, кроме вреда, ничего не приносит.

Поэтому можно стоять на государственных позициях и говорить о том, что если мы наведем определенный порядок, то сможем двигать вперед авиастроение, высокие технологии и прочее. Можно придерживаться либеральных позиций и всем доказывать, что если мы наведем определенный порядок, то включатся механизмы саморегулирования и рынок сам обнаружит, где у нас самые сильные звенья, которые вытянут все остальное.

Оба сценария, показывающие, как мы должны действовать, имеют право на существование. Но чтобы запустить каждый из них по отдельности или оба вместе в приемлемом сочетании, необходимо, как вы уже поняли, наведение

элементарного порядка. **Суть вопроса не в том, что надо сделать, а в том, кто должен это сделать. В субъектности.**

Предположим, такой субъект есть. Предположим, у нас есть не просто царь, президент или кто-то еще, а думающий о благе народа правитель, и он на самом деле станет в наших общих интересах делать то, что мы ему посоветуем. Тогда, с моей точки зрения, не возникает особых проблем относительно того, что следует предпринять в первую очередь.

Все, например, говорят: нужны инвестиции. Но для того чтобы вы, или я, или иностранцы могли вложить свои средства в тот же «Норильский никель», потребуется стабильность в обращении с собственностью. **Правовой статус инвестируемых объектов должен быть безупречен. Никто всерьез не будет вкладывать капиталы в развитие наших крупнейших предприятий, пока существуют опасения в законности их приобретения.** В случае, если эти опасения подтвердятся, кто поручится инвестору, что его деньги не пропадут?

Предположим, что с правовым положением собственников предприятий все нормально, и я рискнул вложить деньги в Горьковский автозавод. А в это время кто-то из правительства (или даже сам президент!) вздумает «подарить» налоговые, таможенные или какие-то иные льготы АвтоВАЗу. Мои инвестиции пропадут. Те ребята обогатятся, а я останусь ни с чем. И при этом никакой ответственности за предоставление незаконных льгот никто в правительстве, естественно, нести не будет. Поэтому, чтобы долгосрочные инвестиции в принципе были возможны, мало выразить добрую волю и сказать, что я, президент, гарантирую всем равные условия. **Необходимо ввести уголовное наказание за любые действия, разрушающие конкуренцию.**

– Ну, хорошо, данное положение препятствует инвестициям со стороны тех, кто не является сватом-братом власти. А как быть с теми, кто дружит с

властью? Они-то могут вкладывать деньги в развитие нашей экономики?

– Теоретически могут, а практически не будут. Почему? Именно потому, что, пребывая в качестве «друзей власти», они лучше, чем кто-либо, информированы о неограниченных возможностях последней во всем, что касается произвольного предоставления разнообразных преимуществ тем или иным промышленным предприятиям. Уж кто-кто, а «друзья власти» хорошо понимают, насколько экономически нерациональным в этих условиях становится вложение средств в развитие каких-либо долгосрочных проектов. Для них намного привлекательнее заняться какими-либо финансовыми манипуляциями, сулящими быстрое обогащение.

– *Тогда сразу же возникает вопрос: почему нельзя пресечь любые попытки разжиться за счет государства? Никто не говорит, что надо вводить очередные запретительные законы. Намного продуктивнее оказалась бы система мер, ограничивающая финансовые спекуляции. Ведь именно на это и должна быть направлена деятельность как Центробанка, так и правительства?*

– **С моей точки зрения, Центробанк в том виде, в каком он существует сегодня, является одним из главных препятствий экономическому развитию нашей страны.** По идее, его задачей не может быть извлечение прибыли, но существующее законодательство фактически ставит этот род занятий первейшим в деятельности руководителей данного государственного учреждения.

Они получили полное право присваивать себе неограниченную часть ресурсов Центробанка. Например, используя механизм заработной платы, никем не контролируемой, скрываемой от общества (достаточно сказать, что в 1997 г. размер зарплаты руководителей Центробанка был примерно в 20 раз больше, чем соответствующие доходы руководителей правительства; сколько сейчас, я не знаю, но думаю – примерно на том же уровне), или оперируя средствами различных фондов – пенсионного, страхового, медицинского и прочих.

Но это все мелочи по сравнению с главным. **В законе о Центробанке есть замечательная запись, из коей следует, что его сотрудники не имеют права получать кредиты нигде, кроме как в своем родном заведении. А в другом месте записано, что процентные ставки от различного рода операций Центробанк устанавливает самостоятельно. Соотнесите эти две посылки. В переводе на русский язык их содержание означает, что работающий в этой организации имеет возможность сам себе выдавать кредиты и произвольно устанавливать размер процентной ставки за них. Что на деле и реализуется.**

В бытность моей работы в Счетной палате мы пытались установить истинное положение вещей в головном офисе Центрального банка, но когда начали проводить соответствующие проверки, руководство Центрального банка категорически им воспротивилось. Видимо, оно так поступило с санкции президента. В данное время установить это уже невозможно. Однако то, что нас и близко не подпустили к изучению операций по предоставлению кредитов, остается реальным фактом.

И все-таки до региональных ответвлений главного финансового учреждения России мы добрались. Скажем, в отделениях Центробанка по Рязанской области мы выявили случаи, когда руководители кредитовали себя под 5% годовых на 25 лет и более. И это было в период, когда в стране свирепствовала 60%-я инфляция! Огромные суммы, оказывается, уходили в чьи-то руки.

По этому поводу в 1995 г. была большая битва. Тогда в Совете Федерации мы боролись против принятия закона о Центробанке в том виде, в каком он существует ныне. Все спорные места этого документа были уже тогда подробно описаны в специально подготовленном заключении. Но закон протащили самым жульническим образом, не допустив какой бы то ни было публичной дискуссии. Дефекты, о которых мы предупреждали, всплыли потом уже в виде конкретных фактов и были выявлены в ходе проверок, проводимых Счетной палатой.

Еще раз подчеркиваю, что это мое мнение, но в Центробанке сегодняшнего образца реальной мотивацией руководителей является извлечение прибыли. Представьте, что напротив вас сидит группа игроков, имеющих возможность навязывать всем свою игру, менять на ходу правила, заглядывать в чужие карты да еще и лишать лицензии того, кто при этом пытается выиграть. И все это на законных основаниях. **Поэтому, не изменив статус Центрального банка и принципы функционирования его региональных филиалов, рассчитывать на какое-либо серьезное экономическое развитие просто невозможно.**

— Хорошо, допустим, мы отрегулировали финансовые механизмы, поставили всех в равные условия, определив в рамках закона доступ к ресурсам страны, пресекали любые возможности денежных махинаций, получения каких-то правительственных гарантий, преимущественных прав, льгот. Достаточно ли всего этого, чтобы зарубежные инвестиции потекли к нам рекой?

— Сошлюсь на своего знакомого, владеющего заводом по производству катеров. В одном разговоре он мне прямо сказал: «Катера производить здесь невыгодно, намного выгоднее перевести все хозяйство на Филиппины. И рабочая сила дешевле, и климат лучше, и потребители продукции тут же рядом».

Следует иметь в виду некоторые экономические условия, которые не позволяют ответить на ваш вопрос положительно.

— Что нужно сделать, чтобы положительный результат все же получился?

— Нужна финансово-ориентированная политика защиты внутреннего рынка. Она необходима там, где мы по объективным или субъективным причинам не можем конкурировать с иностранцами.

Яркий пример — принятый в Польше закон об общественных и государственных закупках. В соответствии с ним вероятные торговые агенты все без исключения участвуют на общих основаниях в конкурсе. В стране действует хорошо продуманная система антикоррупционных мер, вплоть до

того, что если вы направляете запрос: «Правильно ли, что такое-то условие конкурса следует понимать так-то и так-то?», то персонально ответить вам никто не имеет права. Ваш вопрос должен быть оглашен публично и ответ должен прозвучать публично, так, чтобы его услышали все заинтересованные участники конкурса.

Но этого мало. В законе строго соблюдается защита национальных интересов. Одно из его положений звучит примерно так: «Зарубежные производители участвуют в конкурсе только после уплаты всех таможенных пошлин, акцизов, НДС». Понятно, что в ценах польский промышленник сразу же получает 20% форы.

К чему это привело? К тому, что уже в 1998 г. полки российских магазинов наполнились товарами самых именитых английских, французских, итальянских и американских фирм, но с указанием, что произведены они в Польше. Даже автомобиль «Шкода».

Идем дальше. Мы ничего не добьемся, не создав развитую инфраструктуру. На это нужны деньги. Можно, конечно, ждать, когда все заработает само, появятся большие налоговые отчисления, тогда мы вложим капиталы в эту хозяйственную сферу. Но, как вы понимаете, это совершенно нереально. Сначала нужна инфраструктура, потом потечут деньги.

Можно рассчитывать на то, что мы получим где-нибудь кредит, на него создадим инфраструктуру, и все заработает. Но проценты, под которые дают такие кредиты, как правило, существенно выше средней рентабельности экономики страны. Значит, это тоже не выход.

Более того, если вы рассчитываете на кредиты или целевые государственные инвестиции, то нужно навести порядок в бюджетной системе. Положить конец самой возможности разворовывания целевых средств. Это как раз тот вопрос, к решению которого Россия вообще еще не приступала.

У нас все упирается в наличие доброй воли чиновника. Например, все на полном серьезе восторгаются тем, что какую-то очень разумную тетю из Минфина пересадили в

Минобороны, теперь там будет порядок. Подобные рассуждения напоминают о состоянии абсолютного бреда, не имеющего никакого отношения к реальности.

Во Франции еще 200 лет назад ввели систему строгого наблюдения за движением денежных потоков. За каждый сантим, даже по ошибке попавший не туда, чиновник, через руки которого проходили деньги, расплачивается своим имуществом. Точно так же обстоят дела и в других развитых странах. У нас миллиарды долларов переадресуются противозаконно, минуя своих истинных получателей, но уголовной ответственности за нарушение элементарного порядка не несет никто.

Да, у нас есть статья о злоупотреблении служебным положением. Но вы сначала докажите, что я из этих миллиардов долларов хотя бы рубль положил себе в карман. Вы никогда это не докажете.

Дурачков во власти не бывает. Если служебный документ подписал заместитель министра, который не имел на это права, то его можно привлечь по статье за превышение должностных полномочий. А вот если министр по своему усмотрению направил деньги не туда, куда они предусмотрены бюджетом, а в иное место, его за это вообще не накажут. Ни прокуратура, ни суды подобными делами не занимаются.

Совершенно очевидно, что, прежде чем осуществлять какую бы то ни было инфраструктурную политику, надо навести элементарный порядок в бюджетных отношениях, а для этого опять же следует уповать не на добрую волю трудящихся, а на введение жестких норм Уголовного кодекса, адекватных общественной опасности подобных преступлений.

Это абсолютно логично. Мы уже говорили об уголовной ответственности за незаконное предоставление налоговых, таможенных и иных льгот. То же касается и федеральной собственности. В конечном счете федеральная собственность могла бы приносить нам огромные доходы, и их хватило бы в том числе и на инфраструктуру. Однако

важнейшие сырьевые объекты были розданы «друзьям» правительства за бесценок.

Во время реформ в Чили приватизировали все, кроме медных рудников. Эти месторождения несут «золотые яйца» в корзину государства, а следовательно, и всего общества. Я уже не говорю об опыте Норвегии, где каждому гражданину открыли персональный счет, и на него «капают» отчисления от прибыли общих месторождений нефти и газа...

– Если вернуться к вопросу об инвестициях, то их наличие или отсутствие в нашей стране непосредственно зависит от того, как сегодня государство управляет собственностью.

– Дело в том, что государство перед своими управляющими не ставит абсолютно никаких задач – ни стратегических, ни социальных, ни коммерческих. Про стратегические и социальные вы все знаете, а вот коммерческая сторона вопроса мало кому известна.

Приведу одно любопытное сравнение: вся суммарная прибыль от государственных пакетов акций таких супермонополистов-гигантов, как Газпром, «Лукойл», «Аэрофлот», «Международные авиалинии», Транснефть, РАО «ЕЭС России» и так далее (следует иметь в виду, что доля государственной собственности в этих компаниях весьма различна, а вообще в руках государства сейчас остается более 30% бывшей общенародной собственности), плюс вся суммарная прибыль от сдачи в аренду федеральной недвижимости, плюс вся суммарная прибыль от всех видов реализованной продукции, все это вместе взятое равняется в очень приближенном виде доходам в наш бюджет одного самого маленького предприятия по добыче нефти у берегов Вьетнама.

Почему же тогда, если это предприятие сравнительно небольшое, данные величины сопоставимы? Потому что 20 лет назад с нашими иностранными партнерами был заключен очень правильный договор, и позиция вьетнамской стороны такова, что ни приватизировать российскую долю

собственности, ни спрятать прибыль не удастся. Она прямым ходом идет в наш бюджет. Это говорит не о том, какие у нас осуществляются грандиозные совместные проекты с вьетнамцами, а о том, как управляет государство (читай правительство) собственностью. Оно делает это не в наших с вами интересах.

Один только Газпром, имея от основной деятельности 94% рентабельности, задолжал бюджету страны более миллиарда долларов. При этом компания вкладывает деньги в средства массовой информации, увеселительные комплексы Москвы, благотворительность, меценатство и так далее. Абсурд полнейший!

У РАО «ЕЭС России», с одной стороны, не хватает денег на поддержание плотин гидроэлектростанций, с другой – акционерное общество вкладывает десятки миллионов долларов в контрольные пакеты акций НТВ.

При этом мы не имеем адекватной информации о том, как подобные проблемы решаются в остальном мире. Скажем, ни в одной дискуссии, посвященной вопросам реорганизации РАО ЕЭС, нельзя узнать о том, что рынок электроэнергии жесточайше регулируется даже в США.

Причиной недавнего энергетического кризиса в Калифорнии явилась попытка в качестве эксперимента частично ввести свободные оптовые цены на электричество. Губернатор штата (слова которого у нас в газетах, разумеется, не приводятся) тут же заявил, что ради обеспечения населения и жизненно важных объектов самым массовым видом энергии он не остановится ни перед чем, вплоть до взятия под полный контроль частных электростанций. Выходит, что там у людей с мозгами все в порядке. Никаких либеральных иллюзий.

– *На какой источник инвестиций мы можем рассчитывать в большей степени? Другими словами, кто у нас главный инвестор и куда он прежде всего направит свои средства?*

– Другого источника средств, способного оздоровить нашу экономику и сопоставимого по объемам с нашими природными ресурсами, в России (да и в мире) просто не суще-

ствуем. **Наша задача – сделать так, чтобы доступ к национальным богатствам был возможен только при обеспечении гарантированных заказов отечественному машиностроению. Данное условие должно беспрекословно выполняться. Эта мера, которую использовали и в Китае, и в Норвегии. Ничего иного здесь предложить невозможно.**

Наши доходы в бюджет и наши пенсии зависят от мировых цен на энергоресурсы. В реальной жизни мы находимся с той же стороны прилавка, что и страны ОПЕК, а в жизни идеологической мы упорно лезем на другую сторону. Нам очень нравится, когда покупатели нефти и газа гладят нас по головке и говорят, что мы прогрессивные, продвинутые, прозападные, и что в «восьмерку» они нас берут, и так далее.

Экономическое поведение недопустимо подчинять идеологии. Мы должны занимать по отношению к партнерам (независимо от того, кто из них более демократичный и кто более «продвинутый») ту позицию, которая для нас естественна. А естественно для нас быть в большей степени покупателями нефти и газа, нежели продавцами.

Пока мы все-таки экспортеры. Значит, мы должны договариваться с другими такими же экспортерами нефти и газа и выстраивать единую линию «обороны». Для чего? Для того, чтобы свои природные ресурсы продавать по максимально высокой цене. Мы обязаны так поступать, если мы действительно думаем о будущем страны.

Давно уже пора понять, что на какие бы дружеские уступки мы не шли, наши «друзья» все равно не будут церемониться ни с нашим обществом, ни с руководителями государства. Хотя в нашей стране для большинства активных игроков на экономической сцене государство является не союзником, а противником, тупо подавляющим всякую экономическую инициативу.

– Тогда сам собой напрашивается вопрос: способно ли наше общество к самоуправлению и есть ли в нем

такие, как вы говорите, «игроки», которые и могут, и хотят подняться над своими личными интересами?

– Если вы побеседуете с самыми богатыми людьми в Китае, то узнаете, что они за свое восхождение, как правило, благодарны сильному государству, которое им помогало, которое стояло за их спиной. Таковы их представления о мире. Они заинтересованы в укреплении государства. Оно защищает их, выступает их лоббистом на внешних рынках.

Если же вам доведется пообщаться с крупными бизнесменами нашей страны и они будут с вами откровенны, то они вам скажут, что стали богатыми **благодаря развалу государства, коррумпированности высших должностных лиц и недееспособности правоохранительных органов. Генезис капитала они связывают не с созданием равных стартовых условий для всех, а с дальнейшим разложением и продажностью представителей власти, чтобы можно было безнаказанно захватывать те или иные куски собственности.**

В марте 1992 г. я был назначен начальником Контрольного управления президента и принимал участие в подготовке указа о борьбе с коррупцией. Это был временный документ. Примечателен он был тем, что содержал конкретные поручения. Например, было поручение Е. Т. Гайдара в месячный срок для чиновников исполнительной власти подготовить и ввести в действие систему деклараций о доходах и имуществе. Никаких проблем с этим вроде не возникло. Мы получили полномочия президента на введение этих механизмов. Но Гайдар упорно саботировал выполнение указа.

Видя, что он ничего не делает, мы силами своего юридического управления подготовили необходимые документы и передали в канцелярию и. о. премьера, чтобы он вместе с правительством их одобрил и отдал на подпись президенту. Однако и далее Е. Т. Гайдар продолжал демонстративно не делать то, что ему было предписано. И так до конца моего пребывания в должности.

Только в 1995 г., когда я был сопредседателем согласительной комиссии Совета Федерации, нам удалось в каче-

стве обязательной нормы «забить» пункт о декларации в закон об основах госслужбы. Но и после этого потребовалось еще два года на окончательное преодоление стены чиновничьего непослушания.

Разрушение первооснов государства осуществлялось совершенно сознательно. В 1990 г. Верховный Совет России торжественно упразднил Народный контроль. Не реорганизовал тем или иным способом, а упразднил. Если посмотреть стенограмму, были бурные аплодисменты.

Кстати, под всем этим была некая идеологическая база. **В соответствии с ее содержанием локомотивом экономического развития могут быть только крупные частные состояния. Для их появления необходимо первичное накопление капитала, но в строгих рамках порядка сделать это, естественно, невозможно. Правда, дальше не оговаривалось, что это самое «накопление» должно осуществиться в результате ограбления: а) государства, б) большинства граждан.**

Но, даже если согласиться с этой мотивацией, отбросившей всякую мораль, мы все равно впадаем в глубочайшее заблуждение. **Вот если бы мы жили на Луне или Марсе и больше никого вокруг не было, можно было согласиться, что двигателем экономического прогресса могут быть только крупные частные состояния, возникшие у нас. Но мы-то живем в открытом мире, в котором крупные частные состояния (и вообще разные состояния) уже есть.**

Поэтому нам приходится выбирать: либо мы создаем условия, привлекательные для иностранных капиталистов, и тогда деньги, в том числе и «частные-рисковые», приходят к нам из-за рубежа, либо мы эти условия не создаем. И тогда вы хоть трижды проведите здесь накопление первичных капиталов, все они уйдут за рубеж. Что и подтвердилось на практике.

– И все-таки, если мы сделаем то, о чем Вы говорите, и создадим привлекательные экономические условия?

– Весь вопрос в том, кто это все будет делать? Кто субъект в этом процессе? Большинство населения никак не

осознает, что происходит, и мыслит совершенно в иных категориях.

На свою беду граждане нашей страны еще и страшно разобщены. Профсоюз, которому на роду написано быть организатором масс, в основном занят дележом всякой бесплатно доставшейся ему собственности. Причем доставшейся таким образом, что ее могут и отобрать, если он будет неправильно себя вести.

Среднее и мелкое предпринимательство – на «веревочке» у правоохранительных органов: практически каждого есть за что прихватить. Выступление этой социальной группы в качестве не показушной, а реальной оппозиции равносильно доносу на самих себя. Поэтому ее активность равна нулю. Ну а крупный капитал, как мы только что выяснили, на 99% связывает свое становление с дальнейшей деградацией государства и подкупом власти.

– Предположим, большинство населения осознано, что происходит, и захотело, чтобы к власти пришли именно те люди, которые так или иначе наведут элементарный порядок. И тогда уже, по мере накопления позитивного начала, можно будет двигаться к вершинам либерализма.

– В подобном утверждении уже заложена ошибка. Первое. Коррупцию у нас обычно представляют как что-то внешнее. Вот есть какие-то нехорошие бандиты, значит, надо бы их вытолкнуть или арестовать, и тогда снова всем станет хорошо. Можно подумать, что эти «бандиты» убежали только что с улицы! **На самом-то деле коррупция в России – это основной стержень всей государственно-политической системы. Приход к власти вне коррупции практически нереален.**

Но коли вы уж попали во власть, то вам практически ничего не угрожает, чтобы вы ни вытворяли. Для высокопоставленных чиновников у нас не существует адекватных санкций за наиболее общественно-опасные нарушения закона. Если в США Клинтона, после того как он покинул Белый Дом, лишили права на адвокатскую практику и наложили несколько довольно крупных штрафов, то в России

бывший президент и его окружение недостижимы для карающей Фемиды.

Второе. Человек в бизнесе на вершине карьеры может иметь в месяц от 40 тыс. дол. и более. Вершина доходов человека в правительстве – 300–400 дол., ну в исключительных случаях – 450. Все! Одного альтруиста на должность президента, пару-тройку на места премьер-министров и их заместителей еще найти можно. Но государственную пирамиду так не построить. Мало того, что у нас нет хорошего кнута, нет у нас и вкусного пряника.

В Сингапуре премьер-министру или его заместителю невозможно дать взятку. С одной стороны, действует презумпция виновности (даже если чиновник нарушил закон непреднамеренно), с другой стороны, зарплата премьер-министра до 1 млн дол. в год. Тут уж надо столько дать, что и не спрячешь, да и потом не воспользуешься. Поэтому все подношения становятся бессмысленным.

– Вы хотите сказать, что в рамках той системы, которую Вы описали, вряд ли на пост президента придет человек, который начнет все решительно реорганизовывать?

– Бывает так, что все основано на каких-то идеалистических мотивах. Тогда должна быть команда по типу религиозной секты или масонской ложи, которая действует ради неких высших интересов.

Но мы с вами будем исходить из холодного расчета. Корпоративное управление мы себе представляем. Если человек стал главой крупной корпорации, особенно той, у которой есть один-два ведущих собственника, то они (собственники) знают, что прежде всего главе корпорации надо очень-очень хорошо платить.

Далее, за ним нужно очень хорошо следить. Все службы безопасности будут нацелены на него, тут уж не обижайся.

И последнее, чтобы он хорошо работал и был заинтересован в конечном успехе корпорации, нужно поделиться с ним акциями. Большинство руководителей крупных корпораций имеют акции. Иначе невозможно.

А что в нашем государстве? Президент получает зарплату плюс обеспечение, которое закончится, когда он уйдет с этого поста. Останется госдача, охрана, медобслуживание, машина. На книжку ничего не отложишь. Даже на образование внуков не хватит.

— *Значит, по-Вашему, если бы он стал «собственником» государства или, скажем, пришел не на четыре года, а лет на 30–50, то в этом случае у него было бы больше мотивов служить интересам граждан?*

— Парадокс заключается в том, что в условиях сильного общества сменяемость власти позволяет в полной мере контролировать и наказывать, пусть даже прежних правителей, если они сделали что-то не то. В условиях же слабого общества, согласившегося с безнаказанностью правителей, сменяемость власти идет только во вред. Если правитель уверен, что через 4 года он уйдет и останется с тем, что сумел накопить из своей весьма скромной зарплаты, то не будет у него никакого другого рационального мотива служить государству и обществу, кроме тщеславия.

А ведь есть и другие очень сильные «раздражители». Если президент, и будучи у власти, и выйдя в отставку, не подлежит наказанию, значит, он может значительную часть государственных ресурсов разными способами перекачать в свои собственные карманы. Нам ведь не жалко? Правда? Нам для него и миллиона, и двух, и десяти не жалко!

Однако, как вы понимаете, втайне от своей команды это сделать невозможно. Получается, что президенту, вольно или невольно, придется стать гарантом безнаказанности (раз сам безнаказан!) всей команды, которую он формирует как верхушку управленческой пирамиды государства. Никакой иной побудительной причины идти во власть просто не существует.

Один из руководителей достаточно популярной имиджмейкерской компании рассказывал мне, как очередной кандидат в президенты, когда нанимал их, говорил: «Ты знаешь, у меня денег нету, но если на выборах я буду победителем, то пару зданий 20–30-этажных я вам отдам». Как видите, совсем простой торг. Соискатель высокого кресла не стал

президентом, и те высотные дома имиджмейкерам так и не достались. Не исключено, однако, что они кому-нибудь да попадут в руки.

При этом нужно иметь ввиду, что президента привели к власти весьма не наивные люди. Могли ли они рисковать и полагаться на политика, просто пообещавшего быть «поплушным мальчиком», и неужели они предусмотрительно не связали его проводками, такими жесткими, что их невозможно перекусить?

– Наверное, у любого честолюбивого человека, пробравшегося к власти, рано или поздно появится желание перекусить эти проводки. С чьей помощью он сможет это сделать?

– Я бы лучше спросил о механизмах мотивации представителей высшей власти, необходимых для того, чтобы проводить социально-ориентированный курс. Во всяком случае, в своем нынешнем виде эти механизмы не могут существовать. **Нам следует утвердить на всех этажах пирамиды управления государством (от макушки и до основания) презумпцию виновности чиновников за содеянные ими должностные преступления и одновременно сделать все возможное для легального стимулирования их деятельности.**

– Нам не хватает хороших законов?

– Знаете, как говорят депутаты: «Вот мы в этом году приняли 1250 законов, осталось еще 13500». Это так же бессмысленно, как спорить о том, в какой цвет красить стенку, когда она вот-вот упадет.

Дело не в том, какие законы принимаются, а кто их принимает. Сегодня этим, как мне кажется, заняты люди, позволяющие себе безнаказанно присваивать остатки государственных ресурсов и загонять страну в долговой тупик, из которого выбраться чрезвычайно сложно.

Большинство граждан искренне верит, когда в газетах или по радио идет славословие о приверженности реформам и их продолжении. Что мы будем «продолжать», совершенно непонятно.

Например, на вопрос социологов о том, кто должен финансировать избирательные кампании, люди отвечают, что «пусть этим занимаются толстые буржуи», или «пусть политики выкручиваются сами, нам-то какое дело». У большинства наших соотечественников нет даже зачаточных представлений о сути происходящего. Политик-то деньги найдет. Только он найдет их у того, чьи интересы не совпадают с твоими. И тогда уж точно законы будут адекватны деньгам толстосумов.

Корпорации в США не имеют права финансировать избирательные кампании. Только частные лица. При этом существует четкое ограничение размеров денежной суммы. Конечно, американские магнаты могут попытаться провернуть «дельце» через подставных агентов, но тогда в силу вступает уголовное право, которое никому не дает пощады. В Европе требования еще более строгие. Скажем, во Франции не менее половины расходов на избирательную кампанию – государственные. Если государство дает 100 франков, то вы можете включить в избирательный фонд максимум еще 100 франков. И все. Им хорошо известно: кто платит деньги, тот и заказывает музыку.

В нашей стране нет ни одной политической партии, которая могла (хотя бы теоретически) существовать на членские взносы. Все избирательные кампании у нас подпитывают крупные частные капиталы. Реальных ограничений нет. Используя систему ТОО, взаимозачеты и так далее, кандидатам легко «перекачивать» себе любые денежные суммы, в том числе зарубежные и криминальные. Это совершенно очевидно в стране, где **изначально все поставлено на коммерческую основу**, где самая большая территория в мире, самые крупные запасы полезных ископаемых, ядерное оружие и много чего еще.

В то же время самый богатый богач в мире может себе позволить защищаться от только что нанятой им исполнительной власти. Вот «Голос Америки» все слушают. Как вы думаете, в США его можно поймать? **На их территории законом категорически запрещено вещание, органи-**

зованное на государственные деньги. Потому что граждане США не хотят быть объектом манипулирования со стороны правительства. Они не допускают, чтобы им за их же счет исполнительная власть рассказывала, как она здорово работает в их интересах. **Отличная схема!**

В Германии, Франции, Норвегии, Польше и других странах Европы исполнительная власть тоже не может «обрабатывать мозги» своих граждан. Там действует весьма обширная система, препятствующая этому.

А что в России? В России произошло объединение самых нецивилизованных вариантов. С одной стороны – неограниченное воздействие на информационное пространство крупного капитала (в том числе и зарубежного), с другой стороны – подчинение ключевых средств массовой информации исполнительной власти.

В отличие от наших европейских друзей российские власти присвоили себе функцию информирования общества и превратили ее в свою собственность (госимущество). А раз так, то, по Конституции, управляет этой собственностью правительство. Оно это делает напрямую, как на ГРТК; используя пакеты акции, как на ОРТ; или при посредничестве полугосударственных корпораций – Газпрома и других.

– Вы начертили замкнутый круг, из которого не видно выхода.

– В данный момент я его действительно не вижу. Я несколько не лукавлю на этот счет. Наше общество раскололось на две неравные величины: большая его часть чувствует себя побежденной, а так называемая элита – экономическая, политическая и культурная – все чаще ассоциирует себя с западным миром, нежели со своей страной. В этом и заключается наша трагедия.

Подготовил Михаил ХЕНКИН

Ю. Ю. Болдырев предлагает:

о Изменить действие механизма государственного управления, так, чтобы решения, принимаемые правительством, были адекватны задачам, стоящим перед обществом, служили интересам народа и шли ему «во благо».

о Создать комплексную систему защитных мер, которая не позволяла бы любой хозяйственный вопрос превращать в возможность получения выгоды не экономическими методами.

о Для осуществления нормальной экономической жизни России нужны инвестиции. Они могут появиться только при:

√ стабильности в отношении собственности, четком определении ее правового статуса;

√ реальной угрозе уголовного наказания за незаконное предоставление налоговых, таможенных и иных льгот и преимуществ, разрушающих конкуренцию;

√ абсолютной недопустимости извлечения прибыли с помощью каких-то финансово-спекулятивных мероприятий. В этой связи необходимо изменить статус Центрального банка и его филиалов и аннулировать права сотрудников Центробанка на получение неограниченных кредитов в своем заведении по произвольно устанавливаемой ставке;

√ проведении целенаправленной политики, защищающей интересы отечественных производителей на внутреннем рынке;

√ создании развитой инфраструктуры;

√ наведении полного порядка в бюджетной сфере и утверждении, на основании принятых законов, презумпции виновности должностных лиц за использование целевых средств не по назначению;

√ надлежащем управлении государственной собственностью и регулировании тарифов на тепло, электричество, газ, транспортные перевозки и так далее.

о У нас нет другого источника инвестиций в нашу экономику, сопоставимого по объемам с природными ресурсами. Задача в том, чтобы возможность их использования очень прочно связать с гарантированными заказами нашему отечественному машиностроению.

о Экономическое поведение ни в коем случае не подчинять идеологии и из экспортеров энергоресурсов постепенно становиться импортерами.

© ЭКО 2001 г.

ДЕРЖИ КАРМАН ШИРЕ!

Вера Камша:

«...Нет в современной России мало-мальски известного политика или партии, которая бы избежала обвинения в коррупции и «морально-бытовом разложении». Нам памятливы 11 чемоданов Александра Руцкого, обвинения в адрес Анатолия Собчака и Владимира Шумейко, многозначительные заявления Лебедева и Скуратова, «налоговая» битва депутатов с Чубайсом и прочая, и прочая».

Н. Г. 26.06.01.

Павел Гуревич:

«...Ну вот я и дома. Включаю телевизор и вижу загорелого чиновника. Александр Починков рассказывает о повальной нищете государственных служащих. Есть и дельное предложение. Надо немедленно увеличить достаток служащих, многократно повысив им жалованье. В этом случае в душах чиновников с грохотом и свистом начнет произрастать нравственность. Возникнет безразличность к взяткам. Укрепитесь чувство взыскательности. Государственная машина, выплевывая ржавчину и смазочные материалы, придет в движение. Итак, чтобы не брали, надо дать. Если дать, то не будут брать...»

Н. Г. 29.06.01.

Елена Румянцева:

«...В результате ошибок реформаторов число бедных в России растет. По разным оценкам, сегодня за чертой бедности находится от 35 до 70% россиян. По данным Всемирного банка, в России сегодня 40% населения живет за чертой бедности, то есть почти половина наших соотечественников».



ственников тратит на себя в день менее двух долларов США».

Н. Г. 29.06.01.

Анатолий Гладилин:

«– Как вы оцениваете 10 лет перемен в России?

– К сожалению, мы оказались не там, где хотели. Если кому-то и стало на Руси жить лучше, то мы знаем кому. Большинству стало жить хуже – это ясно. Самое страшное, что из жизни была выброшена очень большая часть еще работоспособного населения, которая в новой жизни не могла себя найти по ряду причин. Эти люди ни в чем не виноваты. Несколько лет назад в один из моих приездов в Россию меня поразили старые люди, которые шли с авоськами в магазин при всех орденах и медалях. Никому не нужные и заброшенные, они таким образом хотели обратить на себя внимание...»

Н. Г. 28.06.01.

Петр Власов, Ольга Власова:

«Непрофильные компании-“дочки”, активно работающие с «Газпромом», в результате цепочек переуступок прав переходят в собственность детей или доверенных лиц высших менеджеров газового монополиста. Так, согласно обнародованной недавно информации, дочь Рема Вяхирева и сын Виктора Черномырдина имели доли в различных компаниях – поставщиках оборудования «Газпрому». Например, в «Интергазкомплекте», поставщике импортного оборудования, по 18% принадлежит Татьяне Дедиковой (дочь Вяхирева), Виталию Черномырдину и Вадиму Шеремету (родственнику зампреда правления «Газпрома» Вячеслава Шеремета). Значительные доли через цепочку компаний принадлежат родственникам менеджеров «Газпрома» и в компании “Panfusgas”, занимающейся поставками газа в Венгрию. Кроме уже упомянутых персон сообщается об участии в подобных схемах дочери Вячеслава Шеремета Елены Дмитриевой».

Эксперт. 4.06.01. № 21.

ДЕРЖИ КАРМАН

ШИРЕ!

Владимир Вестер:

Советы начинающим взяточникам

М Прежде всего, необходимо запомнить: без взятки вы не обойдетесь. У нас их как брали, так, вероятно, и будут брать. При всех национальных моделях какой-либо общественно-экономической формации.

М Успех дачи взятки обусловлен прежде всего честностью дающего, а не чем-нибудь еще. Это – важнейшее правило.

М Давая взятку, Вы должны искренне хотеть, чтобы берущий у Вас взятку испытывал при этом духовное ликование и психологический комфорт, чтобы у него всегда было только хорошее настроение, чтобы в доме у него всегда был только полный достаток, чтобы была у него всегда тщательно, красиво и дорого одета жена, чтобы он всегда ездил только на высокоскоростной иностранной машине, чтобы его дети могли всегда спокойно и без каких-либо затруднений поехать учиться только в английский или во французский колледж и тому подобное.

М Поэтому Вы обязаны как можно более регулярно давать только хорошую КРУПНУЮ взятку, а не какую-нибудь плохую и мелкую. Ну а если ваш «объект» внезапно в коридор выбегает и кричит: «За весь день ни одной взятки! На кой черт я тут целый день просидел!» – то, стало быть, вы ему либо вообще никакой взятки не дали, либо дали

такую, какую он, хоть и взял, но так взял, что даже и не заметил, как взял, и теперь ему из-за этого очень обидно.

М У нас в стране почти нигде и никогда не бывает так, чтобы какой-нибудь человек мог не давать взятку. У нас по этому направлению всякий может. А вот брать ее может далеко не любой. Ведь тем-то у нас и отличается дающий от берущего, что давать могут все, а вот брать – очень далеко не все.

М Должен ли тот, кто собирается давать взятку, точно знать, кому он решил дать эту взятку? Всегда и обязательно!

М Вам необходимо знать, где вы собираетесь давать взятку. При этом вы можете даже не всегда знать, за что с вас хотят получить эту или какую-либо другую взятку. Но место – обязательно! И адрес. Кто из вас (или из нас) посмеет утверждать, что где-то дают безадресные взятки?

М А теперь самое основное: вы всегда должны ваше внимание обращать на те причины, которые могут одного человека заставлять давать взятку, а другого – ее брать. *И если таких причин нет, то вы их должны обязательно найти.* А то как это может быть так, чтобы не было причин у нас давать взятку на всех наших просторах, а тем более у нас же ее на всех просторах брать?!

М И последний совет. Если вы забыли дать взятку вчера, то обязательно дайте ее сегодня.

Постоянный www-адрес статьи:

<http://www.utro.ru/articles/life/2000/09/01/2000090104211051-738.shtml>

Статья завершает серию публикаций об итогах 2000 г. (№ 5–6 за 2001 г.). Поднимаемые в ней вопросы притока иностранных инвестиций представляют интерес для широкого круга предпринимателей, руководителей регионов и научных работников.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ

А. С. ЗЕЛТЫНЬ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

Поступление иностранных инвестиций

Улучшение экономической ситуации и стабилизация политической обстановки в 2000 г. почти не сказались на притоке иностранного капитала в Россию (табл. 1). Общая его сумма в основном складывалась за счет «прочих» вложений, состоящих из различного рода кредитов (торговых, государственных, международных финансовых организаций и т. д.), банковских вкладов и других видов финансовых ресурсов, включая краткосрочные, предоставляемых на условиях возвратности и поэтому инвестициями в строго экономическом смысле этого понятия, по сути дела, не являющихся.

Прямые иностранные инвестиции остались почти на уровне предыдущего года, а объем портфельных, согласно данным официальной статистики, учитывающей лишь «легальную» покупку акций и прочих долгосрочных ценных бумаг (а частично она осуществляется через подставные российские фирмы), настолько мал, что его динамика интереса не представляет.



**Поступление иностранных инвестиций в Россию
по видам, млн дол.**

Инвестиции	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Всего	1053	2983	6970	12295	11773	9560	10958
<i>В том числе:</i>							
прямые	549	2020	2440	5333	3361	4260	4429
портфельные	0,5	39	128	681	191	31	145
прочие	504	924	4402	6281	8221	5269	6384

Отметим, что все показатели табл. 1 даны в валовом измерении, т. е. без учета встречных потоков капитала. Но *отток капитала из России* в форме таких же инвестиций в 2000 г. значительно возрос, составив 15154 млн дол., и почти в 1,4 раза превышал их приток в Россию. В 1999 г. приток инвестиций в страну на 19% превышал их отток.

Как и в прошлом году, подавляющая часть оттока инвестиций из РФ (т. е. иностранных вложений РФ за границей) носила краткосрочный характер и состояла из банковских вкладов в США. Доля США в оттоке инвестиций из РФ, равнявшаяся в 1999 г. 78,1%, в 2000 г. повысилась до 79,7%.

Главные изменения в *отраслевой структуре инвестиций* в 2000 г. по сравнению с 1999 г. состояли в заметном сокращении доли промышленности и сферы управления в их общей сумме при повышении доли торговли и общественного питания, оптовой торговли (с 0,2 до 1,2%), связи (с 4 до 8,5%), транспорта (с 5,5 до 9,3%) и финансово-кредитной сферы (табл. 2). В долгосрочном плане в структуре инвестиций наблюдается падение удельного веса двух секторов экономики: финансово-кредитного и общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынков.

Отраслевая структура поступления иностранных инвестиций в Россию, % к итогу

Отрасль	1995	1997	1999	2000
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>				
Промышленность	43,3	29,3	51,0	43,1
топливная	8,8	13,6	17,8	5,7
черная и цветная металлургия	...	4,0	9,7	9,9
машиностроение и металлообработка	6,6	2,2	4,1	4,3
пищевая	9,9	5,7	14,8	16,3
Транспорт и связь	3,3	1,6	9,5	17,8
Торговля и общественное питание	17,0	6,0	17,0	17,8
Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение	13,6	38,7	1,2	2,5
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	4,9	18,7	2,0	2,5
Управление	-	-	15,5	11,8
Прочие отрасли	13,3	4,8	3,8	4,5

Заметные изменения в 2000 г. произошли в *отраслевой структуре прямых иностранных инвестиций*. И в них сильно понизилась доля промышленности (с 61,1% в 1999 г. до 41,6% в 2000 г.), тогда как удельный вес торговли и общественного питания увеличился с 14 до 18,8%, транспорта – с 12,1 до 21,4%, связи – с 4,0 до 8,5%.

В составе самих *промышленных прямых инвестиций* упала доля топливных отраслей (с 45,7 до 24%), но возросла доля пищевой промышленности (с 37 до 44,5%), машиностроения и металлообработки (с 4,8 до 12,4%), лесного комплекса (с 5,4 до 7,6%). По-прежнему слабый интерес у иностранных прямых инвесторов вызывают отрасли: легкая, химическая и нефтехимическая, промышленность стройматериалов, металлургия. Практически не идет иностранный капитал в электроэнергетику. Прямые инвестиции в машиностроение, несмотря на их расширение, очень скромны по размерам – 228 млн дол. в 2000 г.

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономику России за 2000 г. возрос на 2,7 млрд дол., т. е. на 9,4%, в том числе за счет прироста инвестиций из Италии – на 1,1 млрд дол., за счет прироста из США – на 0,7 млрд дол., из Кипра – на 0,8 млрд дол., из Нидерландов – на 0,7 млрд дол. В их составе объем «прочих» инвестиций сократился на 814 млн дол., тогда как прямых – вырос на 3368 млн дол., портфельных – на 198 млн дол. Основной прирост накопленных прямых инвестиций был обеспечен за счет США, вложения которых увеличились на 945 млн дол., Нидерландов – рост на 544 млн дол. и Кипра – рост на 497 млн дол. (табл. 3).

Таблица 3

Доля стран-инвесторов в экономику России в общем объеме поступления инвестиций, %

Страна*	1995	1997	1999	2000	Накоплено на конец 2000 г., млн дол.			
					всего	пря- мые	портфель- ные	проч- ие
Всего ин- вестиций	100,0	100,0	100,0	100,0	32055	16125	507	15375
<i>В том числе:</i>								
США	27,9	24,1	30,5	22,0	7030	5486	92	1452
Германия	10,3	13,4	17,7	20,4	6529	1255	25	5249
Кипр	1,4	8,1	9,6	13,2	4230	3224	135	871
Франция	3,6	1,7	3,3	10,5	3353	256	5	3092
Велико- британия	6,1	19,6	7,7	7,1	2275	982	36	1257
Италия	0,4	5,5	1752	161	–	1591
Нидер- ланды	2,8	4,4	5,7	4,5	1436	1152	17	267

* В таблицу включены страны, имеющие объем накопленных инвестиций на конец сентября 2000 г. более 1 млрд дол.

Если же говорить о текущих прямых инвестициях, то США были в 2000 г. на первом месте по объему вложений в

топливную промышленность, машиностроение и металлообработку, отрасли лесного комплекса, транспорт. Крупнейшие прямые инвестиции в пищевую промышленность были осуществлены Кипром и Нидерландами, в торговлю и общественное питание – Гибралтаром, в сферу связи – Швецией.

Как показывают приведенные в табл. 3 данные, крупнейшим иностранным инвестором в экономику России остаются США. Помимо упомянутых в таблице стран, в десятку крупнейших инвесторов входят также Швеция, Швейцария и Япония. Их совокупный удельный вес во всех накопленных инвестициях равен 4,8%. Видимо, нет нужды напоминать, что за многими формально иностранными инвестициями и инвесторами (особенно из Кипра) на самом деле стоит «беглый» российский капитал, в такой форме возвращающийся в страну.

За 2000 г. страны СНГ вложили в экономику России лишь 22,4 млн дол., а весь объем накопленных инвестиций в России составлял на конец года 31 млн дол., из которых 46% падало на долю Украины и 23% – Казахстана.

Официальная цифра легально *накопленных российских инвестиций в зарубежных странах* (видимо, весьма далекая от реальности) составляет 2,2 млрд дол., а крупнейшими странами-объектами инвестирования были Иран (15,9%), Либерия (10,5%), Нидерланды (10,3%) и США (5,3%).

Число предприятий и организаций с участием иностранного капитала в России (без субъектов малого предпринимательства) составляло на 1 октября 2000 г. 5663 (5104 на 1 января 2000 г.), из которых 31,5% (34% на 1 января) приходилось на долю торговли и общественного питания, 25% (25,1%) – промышленности, 7,5% – общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, 5,4% – связи и 5,3% – строительства. В промышленности, однако, были сосредоточены наиболее крупные предприятия: в общей численности работников предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) их доля составляла 72% (в 1999 г. – 66,4%), тогда как торговли и общественного питания – только 8,2% (1999 г. – 8,1%).

По объему производства товаров и услуг промышленные предприятия также занимают ведущее место среди ПИИ. Их доля в этом объеме в январе–сентябре 2000 г. составляла 68% (в 1999 г. – 58%), тогда как доля предприятий связи – 12,1%, торговли и общественного питания – 11,6%, транспорта – 4,8%, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка – 3,4%. Данные официальной статистики (они касаются только крупных и средних ПИИ) свидетельствуют о том, что ПИИ более активны в своей экономической деятельности, чем прочие предприятия: доля их продукции (товаров и услуг) в ВВП России в январе–сентябре 2000 г. составила 13,5%, тогда как в 1999 г. она равнялась 11,2%, а в 1998 г. – лишь 8%. С учетом малых предприятий их доля в ВВП была бы еще выше, хотя и незначительна.

Инвестиционный климат

Инвестиционный климат в стране по-прежнему не удовлетворяет иностранных предпринимателей и финансистов, экономическая активность которых в России, особенно в реальном секторе, остается слабой.

Можно спорить с теми или иными отрицательными оценками хозяйственной ситуации в России, которые встречаются в западной печати, но эти оценки во многом определяют поведение потенциальных инвесторов. По мнению, например, американского политолога Кондолизы Райс, ставшей недавно советником президента Джорджа Буша-младшего по национальной безопасности, «экономика России не становится рыночной, а трансформируется в нечто иное. Широкое распространение бартера, квазибанки, миллиарды рублей, припрятанные за границей или в домашних кубышках, причудливые схемы приватизации, обогатившие так называемых реформаторов, – все это придает российской экономике прямо-таки средневековый оттенок»¹.

Новый американский президент в одном из своих первых выступлений заявил, имея в виду Россию, что «нам не

¹ Pro et Contra. Весна 2000. С. 115.

стоит вкладывать или способствовать вложению денег в систему, в которой они никогда не тратятся по назначению», добавив, что «от самой России зависит, создавать ли благоприятные условия для наших капиталов»².

Как считают западные аналитики, Россия по-прежнему остается на одном из первых мест в мире (она занимает третье место после Нигерии и Индонезии в списке из 90 государств) по степени распространения коррупции. В 2000 г. она, кроме того, вошла в список стран, которые не ведут должным образом борьбу с отмыванием так называемых грязных денег.

По степени экономической свободы (index of economic freedom, составляемый газетой «The Wall Street Journal» и американской организацией «The Heritage Foundation») Россия опустилась в 2000 г. на 127-е место среди 155 стран, уступив даже некоторым своим партнерам по СНГ (например, Грузии и Молдове), но опередив Украину, занявшую 133-е место³.

В 2001 г. в рейтинге стран с развивающимися экономиками (93 страны без прочих стран СНГ), оценивающим степень рискованности осуществления инвестиций и ведения бизнеса, Россия поделила третье место с Пакистаном, отстав лишь от Мьянмы и Зимбабве, хотя ее индекс несколько улучшился по сравнению с предыдущим годом⁴.

В очередном ежегодном рейтинге 47 наиболее крупных стран мира по уровню конкурентоспособности их национальных экономик, разрабатываемом Международным институтом развития менеджмента (Лозанна), Россия, как и в 1999 г., заняла последнее место.

Наконец, еще по одному важному показателю – индексу экономической созидательности (economic creativity index), в котором учитывается уровень технологического (инновационного) развития страны и наличие условий, благоприятствующих предпринимательской активности, – Россия в списке 32 стран стоит на 30-м месте, причем с минусовым показателем, опередив лишь Венесуэлу и Колумбию.

² Независимая газета. 16.01.2001 г.

³ The Wall Street Journal Europe. 2000. Nov. 1.

⁴ The Economist. 2000. Sept. 30.

В то же время, как свидетельствуют результаты состоявшегося в октябре прошлого года пленарного заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям при правительстве РФ, который в 2000 г. обрел статус постоянно действующего органа и в котором представлен также ряд западных предпринимательских объединений (Американская торговая палата, Европейский бизнес-клуб и др.), определенные позитивные сдвиги в некоторых аспектах инвестиционного климата, вызывающих беспокойство иностранных бизнесменов, все же наблюдаются. В частности, отмечен прогресс в вопросе перехода России на международные нормы бухгалтерского учета, несколько лучше стало положение с защитой прав инвесторов.

Среди наиболее типичных претензий иностранных бизнесменов к российскому инвестиционному климату можно назвать широкое распространение коррупции, «непрозрачность» ведения бизнеса, слабую корпоративную управляемость (здесь всплывает проблема обеспечения прав иностранного собственника, особенно при возникновении конфликтов с российскими совладельцами), государственный бюрократизм, а из экономических факторов – недостаточную емкость внутреннего рынка, слишком высокие налоги, нестабильность государственной хозяйственной политики. Примером такой нестабильности сузит фактическая ликвидация в начале текущего года, а затем (в феврале) восстановление Калининградской особой экономической зоны. С некоторыми опасениями воспринимается за границей и происходящая сейчас в России налоговая реформа.

Практически застопорилась реализация инвестиционных проектов на основе СРП, причем не всегда по вине российской стороны. Вся квота месторождений, допускаемых сейчас к разработке на условиях СРП, уже заполнена (это 30% всех запасов углеводородного сырья в стране), но ни один из проектов так и не начал осуществляться (проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2» не в счет, так как начали реализовываться до принятия закона о СРП). Западные инвесторы ссылаются на непроработанность российского законодатель-

ства, требуя, в частности, совершенствования законодательства по континентальному шельфу, принятия Водного кодекса и т. д., а также закрепления отдельной главой Налогового кодекса правил налогообложения в рамках СРП. По их мнению, необходимо создание единого государственного органа, который занимался бы проблемами СРП.

Многие из их претензий имеют под собой реальную почву, но иногда они используются все же для оправдания собственной инертности. Обращает на себя внимание тот факт, что иностранные инвесторы при поддержке некоторых российских политических сил предлагают вообще отменить квоты на разработку месторождений на условиях СРП, хотя и в рамках действующей квоты они к практической деятельности, по-существу, не приступали.

Создается впечатление, что иностранный капитал стремится не столько к разработке российских природных ресурсов, ко взаимной выгоде, сколько к контролю над ними в каких-то своих особых интересах, и нацелен на получение особых дополнительных привилегий. Видимо, в связи с этим правительством России было принято специальное решение о том, что с победителями конкурсов или аукционов по СРП должны заключаться соглашения, по которым они обязаны приступать к разработке месторождений не позднее чем через год после объявления итогов конкурса.

В целом же расчет на СРП как на средство привлечения иностранного предпринимательского капитала пока не оправдывается, и нет признаков, что ситуация существенно изменится в ближайшем будущем.

Внешний долг

Государственный внешний долг России благодаря целому ряду обстоятельств – договоренности о реструктуризации долга с Лондонским клубом, аккуратному выполнению финансовых обязательств перед МВФ (сумма выплат МВФ за 2000 г. – 3,6 млрд дол.), вынужденному сокращению новых заимствований и т. д. – в истекшем году несколько сократился. Относительно общей суммы этого долга, включающего обязательства бывшего СССР, существуют расхож-

дения, связанные с разной методикой измерения отдельных его компонентов.

Во внесенном в Госдуму правительством проекте федерального бюджета на 2001 г. сумма внешнего долга на 1 января 2000 г. оценивалась в 154,1 млрд дол., а на 1 января 2002 г. – в 156,5 млрд дол. (последняя цифра – прогноз) против 158,4 млрд дол. на начало 2000 г. Но после проведенной Счетной палатой корректировки этот показатель был понижен до 145 млрд дол., причем по состоянию как на начало 2001 г., так и начало 2002 г.

Из общей суммы долга около трети (48,4 млрд дол.) приходится на обязательства перед Парижским клубом, более 20% (29,8 млрд дол.) – перед Лондонским клубом, более 18% – на государственные ценные бумаги РФ, деноминированные в инвалюте, более 11% – на долги по кредитам международных финансовых организаций, около 10% – на долги бывшим странам СЭВ. Частью внешнего долга сейчас считается также задолженность правительства РФ перед ЦБ России (около 6 млрд дол.). Если говорить о задолженности перед Парижским клубом, находящейся в настоящее время в центре внимания, то главным кредиторами России выступают: Германия – 21,1 млрд дол., Италия – 5,9, Япония – 5,6, США – 4,0, Франция – 3,0 и Австрия – 2,5 млрд дол.

В августе 2000 г. была завершена операция реформирования прежних долговых обязательств перед Лондонским клубом в новые российские еврооблигации, как это предусматривалось заключенным в феврале 2000 г. соглашением о реструктуризации этих обязательств. Облигации («евробонды») имеют два срока погашения в зависимости от того, какую часть долга они заменяют: 2010 г. (просроченная задолженность по процентным платежам) и 2030 г., включая 7-летний льготный период (основная часть долга). Напомним, что по соглашению 10,6 млрд из 32,8 млрд дол. основного долга были списаны, но при всех льготах России с учетом процентов все же придется в конечном счете выплатить Лондонскому клубу около 40 млрд дол.

В истекшем году России так и не удалось получить новый кредит от МВФ, хотя он был заложен в бюджет на 2000 г. Тем не менее, благодаря большим валютным поступлениям и значительному перевыполнению бюджетного плана, к каким-либо финансовым осложнениям это не привело, и по состоянию на начало 2001 г. Россия фактически сохраняла полную платежеспособность по своим действовавшим на этот момент и признанным ею международным финансовым обязательствам. Таким образом, непосредственных финансовых причин для того конфликта, который возник в начале 2001 г. вокруг проблемы погашения долга бывшего СССР перед Парижским клубом, по сути дела, не существовало. И все же этот конфликт не был надуманным или случайным.

В российских верхах существуют обоснованные опасения, что, если согласиться на обслуживание долга России Парижскому клубу в полном объеме в 2001 г. (для этого, действительно, есть возможности), то невольно будет создан прецедент, осложняющий ведение дальнейших переговоров об отсрочках, необходимость которых, по-видимому, возникнет в последующие годы, особенно в 2003 г., являющимся пиковым по графику платежей (табл. 4).

Россия как страна с переходной экономикой, только еще выходящая из глубочайшего кризиса, в котором есть доля вины западных консультантов и «кураторов», вправе рассчитывать на «снисходительность» западных кредиторов, неоднократно и в гораздо больших масштабах демонстрировавших ее в отношениях с рядом других стран. Но отношение к России западных политических и финансовых кругов в последнее время значительно ухудшилось.

По словам советника нового американского президента по национальной безопасности Кондолизы Райс, сказанных ею, правда, еще до назначения на указанный пост, в мире возникли «усталость от России» и ощущение «обманутых ожиданий», связанные с отсутствием видимого прогресса в России в том, что касается как решения основных экономических задач, так и проблем коррупции и неэффективного

использования получаемых ею из-за границы финансовых ресурсов.

Таблица 4

**График платежей по обслуживанию
внешнего долга РФ, включая долг бывшего СССР,
в 2001–2006 гг., млрд дол.**

Долг	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	14,43	14,58	19,72	14,63	17,15	14,79
<i>В том числе:</i>						
Собственный долг РФ	6,99	5,81	7,05	5,39	7,45	3,02
<i>Из него:</i>						
перед международными финансовыми организациями	2,22	2,50	2,73	2,32	2,09	1,89
Долг бывшего СССР	7,44	8,77	12,67	9,24	9,7	11,77
<i>Из него платежи:</i>						
Парижскому клубу	3,21	3,26	3,15	3,33	3,39	3,33
Лондонскому клубу	1,83	2,85	3,18	3,12	3,47	3,79

Источник: «Экономика и жизнь». 2001. № 4.

Одной из главных причин появления проблемы погашения внешнего долга является слишком поспешный отказ в ходе «революционных» рыночных реформ от жесткого государственного контроля за производством и экспортом основных «валютных» ресурсов страны (нефти, цветных металлов, леса и т. п.), однако частичный «возврат назад», т. е., по сути дела, пересмотр самой парадигмы рыночных преобразований, в планы нынешнего российского руководства явно не входит.

В статье анализируется опыт крупной российской корпорации – ОАО «Волжский оргсинтез». За годы реформ фирма смогла за счет совершенствования управления и выбора правильной рыночно-производственной стратегии не только преодолеть негативные последствия начального периода реформ, но и развить производство, выйти на международные рынки с новой продукцией, улучшить экологическую обстановку, предоставить своим работникам весомый пакет социальных программ.

Бюджетная система в заводских стенах

М. К. СТАРОВОЙТОВ,
генеральный директор ОАО «Волжский оргсинтез»

В компании «Волжский оргсинтез» в конце 2000 г. работали 3105 человек, выручка от реализации составляла 889 млн руб. Корпоративное управление в ОАО постоянно совершенствуется, приближаясь к схемам, используемым большинством западных компаний такого уровня. Это касается оргструктуры компании, схем принятия решений, системы стратегического планирования, включая выработку стратегии, бюджетирование, оперативно-производственное планирование.

Стоимость акций выросла в 250 раз

Ключевым моментом становления компании была приватизация. Как она шла?

Сначала, в октябре 1993 г., была проведена закрытая подписка на акции, в результате которой 51% акций завода были размещены между членами трудового коллектива, бывшими работниками предприятия, неработающими пенсионерами, ушедшими на пенсию с завода.

На втором этапе, феврале–марте 1994 г., провели чековый аукцион, где было продано еще 29% акций. На треть-



ем, в июне 1995 г., происходила реализация акций Фонда акционеров-работников предприятия, это 5% акций завода. На четвертом этапе, в сентябре 1995 г., состоялся инвестиционный конкурс, его победителем стала французская фирма «Рон-Пуленк», которая приобрела оставшиеся 15% акций.

Уставный капитал образовавшегося открытого акционерного общества составляет 468 тыс. руб., или 2,3 млн акций номинальной стоимостью 20 коп. Акции обыкновенные, именные, их владельцы – акционеры-работники ОАО (8%), прочие юридические и физические лица (11%), фирмы «Велдинг ГМБХ» (20%), «Фарминвестпром» (28%), «Авентис Анималь Нютришн» (33%).

Акции предприятия обращаются только на местном фондовом рынке, их цена постоянно растет: за последние три года рыночная стоимость одной акции выросла с 20 коп. до 50 руб. Размер дивидендов в 1999 г. был 25 руб. 60 коп. на одну акцию номиналом 20 коп., что втрое больше, чем в 1998 г.

Финансовая зависимость уменьшается

Динамика финансового состояния компании свидетельствует о достижении стабильности в ее работе во время процесса реформ. Так, темпы роста объема выпуска продукции составили за 1998–1999 гг. 193%, в 1999–2000 гг. – 142%. Темпы роста производства основных видов продукции в сопоставимых ценах в те же годы – 109 и 112%.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, составила в 1998 г. 111 млн руб., в 1999 г. – 309 млн, в 2000 г. – 167 млн руб. Кредиторская задолженность уменьшилась со 178 млн руб. в 1998 г. до 68 млн в 2000 г. Затраты на социальные нужды увеличились с 17 млн руб. до 25 млн.

В 1996–1999 гг. доля реальных денежных средств к общему объему реализованной продукции была от 54 до 66%. Конечно, эта доля не так уж и велика, но ее рост в труднейшие для развития экономики годы говорит о правильной

стратегии развития компании. Эта тенденция дополняется снижением в эти годы объемов взаимозачетов и бартера.

Финансы предприятия – серьезное дело в условиях рыночной экономики. Чтобы обеспечить выживаемость, управленческому персоналу надо уметь оценивать финансовое состояние как своего предприятия, так и его контрагентов, в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

В краткосрочной перспективе критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность.

Коэффициент абсолютной ликвидности – наиболее жесткий критерий, он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Его норматив – 0,2, но на деле он должен быть ниже.

Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств. Этот коэффициент в последние годы растет, что говорит о финансовой устойчивости предприятия, об уменьшении внешних кредитов. Рост собственного капитала зависит от роста прибыли. Важно знать еще один коэффициент – привлеченного (заемного) капитала. Сумма этих коэффициентов равна 1 (100%).

Финансовая зависимость в ОАО уменьшается: заемные средства снизились с 207 млн руб. в 1998 г. до 157 млн руб. в 1999 г. ОАО «Волжский оргсинтез» имеет высокую долю собственного капитала, поэтому кредитные организации (банки) охотно вкладывают денежные средства и предоставляют краткосрочные кредиты на срок от 3 до 12 месяцев.

Специалисты применяют при оценке финансового состояния предприятия и коэффициент общей ликвидности, который показывает готовность предприятия погасить все долги при одновременном требовании всех кредиторов. Он показывает, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Этот коэффициент на предприятии стабильно растет – с 1,28 в 1996 г. до 3,1 в 1999 г.

Хотя в результате инфляции происходит удорожание сырья и других запасов, краткосрочные обязательства пред-

приятия снижаются, нет просроченной задолженности бюджетным организациям, постоянно уменьшается кредиторская задолженность поставщикам и подрядным организациям, растут оборотные активы и прибыль предприятия.

Предприятие платежеспособно тогда, когда дебиторская задолженность равна краткосрочным заемным средствам, и последних меньше, чем излишек собственных средств.

Бюджет меняет стиль управления

Традиционно считалось, что бюджет предприятия – в компетенции финансовых и планово-экономических служб при некотором участии производственного отдела, хотя на многих предприятиях составление бюджета сводится к составлению смет расходов по различным подразделениям. Их руководители заинтересованы прежде всего в том, чтобы «выбить» для себя побольше ресурсов. Интересы этих руководителей часто не совпадают с интересами предприятий.

Участие в составлении бюджета всех руководителей, каждый из которых готовит свою часть бюджета и отвечает за ее выполнение, меняет стиль управления. Вместо бесконечных поисков виновных и «тушения пожаров» руководители начинают думать, как их решения влияют на работу всего предприятия.

Если предприятия не формируют свои бюджеты, они теряют в год до 20% доходов, потому что неизвестны предполагаемый объем продаж, потенциальные покупатели и рынки сбыта продукции.

Подготовка бюджета на «Волжском оргсинтезе» начинается с прогноза объема продаж. И весь этот процесс состоит из двух частей: подготовки операционного и финансового бюджетов. При этом внимание концентрируется не на том, сколько предприятие может выпустить продукции, а на том, кому и по какой цене ее можно продать.

Финансовая отчетность должна отражать реальные результаты работы и реальное финансовое состояние. Однако на российских предприятиях с этим большие проблемы.

Под термином «выручка» наши руководители понимают и объем продаж при их оплате, и тот же объем по отгрузке, и объем поступления денежных средств, и прочее. Вследствие этого на многих предприятиях пытаются делать отдельные бюджеты по отдельным документам финансовой отчетности. Это приводит к тому, что искажается плановая и аналитическая информация, невозможно оценить выполнение бюджета.

Другая ошибка – желание увязать подготовку бюджета и бухгалтерскую отчетность, потому что другой отчетности просто нет. Но бухгалтерская отчетность служит для расчета налогов, и до отражения реального финансового состояния предприятия ей далеко. Что же тогда предприятия пытаются представить в бюджет? В лучшем случае получается прогноз налогов, что никак не поможет принимать управленческие решения, влиять на стратегию и тактику компании.

В результате подразделение, которое должно заниматься бюджетом, никому на предприятии не нужно. К сожалению, так работает большинство планово-экономических служб на российских предприятиях.

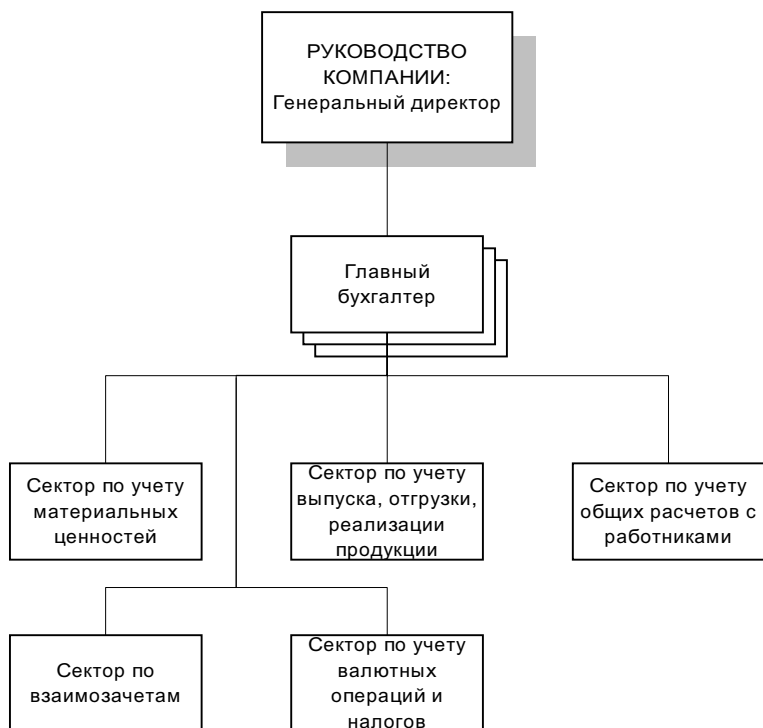
Еще одна проблема – учет инфляции при подготовке бюджета. Проблема усложняется тем, что в России динамика инфляции почти не прогнозируется, чему много примеров, в частности кризис 1998 г. и последовавший резкий рост цен.

Полная оценка финансового состояния предприятия невозможна без анализа потока денежных средств. Их поток рассчитывается за определенный период времени и представляет разницу между всеми поступившими и выплаченными деньгами. Руководителям предприятий должно быть известно – откуда поступают денежные средства, какова роль каждого их источника, на какие цели они израсходованы.

На этой основе можно принимать решения о превышении поступления денежных средств над платежами, об источниках оплаты текущих обязательств, об инвестициях.

Отчетность и контроль

Своевременное получение учетной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет руководителям оперативно воздействовать на ход производства, принимать меры для повышения производительности труда, роста прибыли и т. п. (см. схему).



Структура бухгалтерского учета компании

Особый интерес представляет схема взаимодействия бухгалтерии со структурными подразделениями компании, основанная на четкости, полноте и комплексности решения вопросов контроля и учета (см. таблицу).

Взаимосвязи бухгалтерии со структурными подразделениями компании

Получение информации	Передача информации
Бюро по работе с акционерами:	
ведомость начисления дивидендов физическим и юридическим лицам; сводный отчет начисленных дивидендов; отчеты по суммам, выданным в подотчет	пакеты документов по отчетности к подготовке проведения собрания директоров, акционерного собрания
Производственно-технический отдел:	
утвержденные первые страницы к технологическим отчетам по производствам; документы на согласование	данные для расчетов экономических проектов; данные о стоимости сырья
Отдел главного энергетика:	
отчет по распределению энергоресурсов по потребителям; расшифровки расхода энергоресурсов	
Отдел главного механика:	
отчеты за доверенность на получение запчастей и материалов; документы, подтверждающие расход материалов со склада	информация о расходе материалов на текущий, капитальный ремонт; информация о начислении амортизационных отчислений, о вводе оборудования
Отдел технического контроля:	
акты о браке выпущенной продукции; акты о поступлении сырья, материалов от поставщиков с отклонениями от ГОСТа; согласование документов	затраты на потери от брака
Научно-исследовательский центр:	
документы, подтверждающие расход материальных, трудовых затрат на НИР; согласование договоров, трудовых соглашений	затраты на содержание НИЦ

Продолжение таблицы

Получение информации	Передача информации
Финансовый отдел:	
<p>ежедневно – выписки банка по рублевым и валютным счетам с приложением документов; отчет по кассе; счета-фактуры по готовой продукции; акты выполненных работ и услуг; отчеты по движению векселей с приложениями</p>	<p>подтверждение на проведение взаимозачетов; ведомость дебиторской, кредиторской задолженности; документы на выплату зарплаты, заявки на получение наличных денег, средств из банка; бух. баланс с приложениями для анализа деятельности предприятия; ежемесячные планы налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды</p>
Экономический отдел:	
<p>ежеквартальный расчет ноу-хау; показатели начисления прироста; штатное расписание отдела, бюджет предприятия; ежемесячные сведения о численности, зарплате и движении работников; ежемесячные сведения о реализации и выпуске товарной продукции</p>	<p>отчеты о хозяйственной деятельности предприятия (ежемесячные, квартальные, годовые); ежедневные сведения по выполнению плана отгрузки и реализации; ежемесячная информация по отгруженной и реализованной продукции, дебиторской и кредиторской задолженности; данные для расчета ноу-хау; сведения о фактически начисленной зарплате по категориям работников и хозяйственным подразделениям; проект штатного расписания и ходатайства о внесении изменений; расчеты по налогам для составления бюджета предприятия с пояснительной запиской</p>
Отдел реализации:	
<p>документы для согласования (договора, приказы)</p>	<p>ведомость дебиторско-кредиторской задолженности; ведомость неосвоенной предоплаты покупателей</p>

Продолжение таблицы

Получение информации	Передача информации
Отдел внешнеэкономических связей:	
согласование контрактов; отчеты за выданные в подотчет средства; отчеты по авансам, перечисленным таможене, внешнеэкономической палате; справка об отгрузке продукции на экспорт; документы, подтверждающие экспорт	дебиторская, кредиторская задолженность
Отдел кадров	
списки на оформление отпусков, инвалидности, по сокращению штатов; документы на прием, увольнение, перевод из цеха в цех; заявка на получение справок о зарплате по оформлению пенсий по возрасту; листки нетрудоспособности; табели по учету рабочего времени	график отпусков, табели учета рабочего времени; справки о зарплате работников, оформляющих пенсию, инвалидность, по сокращению штатов; листки нетрудоспособности работников отдела; сведения об изменении паспортных данных; материалы по нарушителям правил трудового распорядка
Отдел маркетинга и рекламы:	
документы по выдаче средств в подотчет (командировки, представительские и т. д.); отчеты по расходу за получение средств	сведения о дебиторской, кредиторской задолженности
Отдел оборудования:	
отчеты за доверенности по полученным материальным ценностям; документы, подтверждающие приход и расход материальных ценностей; документы на согласование; отчеты по полученным денежным средствам в подотчет; копии импортных контрактов	сальдовые ведомости остатков материальных ценностей на складах отдела с расшифровкой; ведомости по кредиторской и дебиторской задолженности по поставщикам
Отдел системы качества (СК)	
утвержденные документы СК и изменения к ним; протоколы проведения анализа СК со стороны высшего руководства; планы мероприятий по совершенствованию СК	документы СК и изменения к ним, для согласования; ставки зарплаты работников отдела

Некоторые секреты стратегии

В компании «Волжский оргсинтез» применяется современная схема стратегического планирования. Она состоит из комплекса программ развития. Идею использования стратегического планирования инициирует дирекция ОАО во главе с генеральным директором. Ее поддерживают правление, совет директоров и акционеры компании.

Как разрабатывается стратегический план компании? *В-первых*, анализируются тенденции изменения рынка. *Во-вторых*, изучается информация, полученная от крупнейших потребителей продукции и от поставщиков. *В-третьих*, оцениваются возможности производства, т. е. выпуска продукции, и определяются темпы роста ОАО на пять лет.

Направления развития обсуждаются и согласовываются в дирекции ОАО, а потом все документы передаются в отделы маркетинга, экономического, производственно-технический, НИЦ (научно-исследовательский центр). Их сотрудники проектируют стратегический план.

Проект плана распространяется по всем подразделениям предприятия для ознакомления, внесения предложений и замечаний. Их собирает экономический отдел, который составляет окончательную версию стратегического плана компании и выносит ее на обсуждение в правлении компании и на утверждение советом директоров.

Стратегический план – основной регламентирующий документ для других планово-проектных работ.

Важнейший сегмент – бизнес-планы. Они разрабатываются для новых продуктов и новых направлений деятельности. При этом отделы экономический и маркетинга совместно с НИЦ не только прогнозируют события на рынке сбыта, но и делают полный анализ позиций конкурентов и организаций, добившихся наилучших результатов на планируемом, новом для ОАО направлении деятельности.

У компании есть значительный резерв для совершенствования внутрифирменного планирования, поскольку планово-регламентирующие документы для отдельных подразделений имеют недостаточно высокое качество. Так, достаточно формально был разработан план на 2000 г. для

НИЦ. В нем был просто перечень мер с указанием исполнителей и общим сроком, довольно неопределенным, для реализации этих мер.

Позитивные моменты научно-технического и опытно-конструкторского планирования – ориентация на выпуск новых (для компании) видов продукции (ускорители серной вулканизации, стабилизаторы и антиоксиданты, метионин), решение проблем технологического обеспечения производства.

Программа стратегического развития ОАО «Волжский оргсинтез» разработана на 2000–2008 гг. Ее достоинства: конкретность по срокам, затратам и исполнителям, что делает программу инструментом реальной производственной политики. Ее недостатки: отсутствие финансово-экономических параметров развития компании, некоторые позиции недостаточно обоснованы по ресурсам и технологически, отдельные положения определены в форме идей.

Информация для руководителей прозрачна

ОАО «Волжский оргсинтез» имеет многофункциональные компьютеры, объединенные в единую информационную систему. Информация накапливается на традиционных регистрах (карточки, листы) и на машинных носителях. Комплексная информационная система доступна для всех управленческих структур и создает условия для оптимизации системы управления.

Учетный процесс автоматизирован, высоко точен, оперативен, повышает производительность заинтересованных работников, освобождает их от простых технических функций, позволяет заниматься контролем и анализом хозяйственной деятельности и увязывать все виды учета и планирования.

Сегодня как никогда прежде можно четко планировать деятельность компании, потому что есть своевременная и достоверная информация о процессах внутри самой компании и во внешней экономической среде. Так, например, нужно было наладить производство полиизоцианатов. Из

предварительной информации стало ясно, что потребность в этом продукте растет темпом не менее 10% в год.

Был предварительно разработан бизнес-план, и стало ясно, что новый продукт заслуживает внимания руководства компании. И другие стратегические планы развития возникают после исследований.

Для более оперативного планирования в компании были разработаны и внедрены бюджетные системы планирования и отчетности. Эти системы понятны как отечественным, так и зарубежным собственникам компании.

Бюджет строится на год, с разбивкой по месяцам. Он учитывает и долгосрочное развитие компании. Отчетность для правления компании идет ежемесячно, а по выпуску продукции, ее отгрузке и реализации – ежесуточно. Руководители компании имеют прозрачную информацию об использовании всех видов ресурсов, о текущем развитии предприятия и рынках сбыта готовой продукции.

Методы бюджетного планирования и анализа финансовых результатов постоянно развиваются, причем с помощью «посторонних» специалистов, например, колсантинговой фирмы корпорации «Корана».

При нехватке денежных средств

С распадом СССР предприятие «Оргсинтез» сразу потеряло рынки сбыта своей продукции, особенно в бывших союзных республиках. Рынки в Эстонии, Латвии и Литве восстановить не удалось, так как там стали ориентироваться на поставки из западных стран. На Украине стали потреблять нашей продукции наполовину меньше, потому что предприятия там работают нестабильно.

В Белоруссии кое-что восстановлено полностью (поставки сероуглерода в Могилев и Светлогорск), но мы не достигли прежнего объема поставок ускорителей вулканизации шин в Бобруйск.

Поставки флотореагентов на предприятия редкоземельных металлов в Казахстане и Узбекистане восстановились полностью. Практически потеряны наши потребители в Туркмении, Азербайджане и Грузии, где предприятия, по-

треблявшие нашу продукцию, продолжают работать крайне нестабильно.

Поэтому и по ряду других причин в конце 2000 г. на предприятии возник дефицит денежных средств при увеличении потребности в финансировании. Расходная часть бюджета увеличилась, так как выросли потребности в сырье и замене устаревшего оборудования. Шла плановая реконструкция одного из основных цехов. Дефицит денежных средств достиг 39 млн руб.

Правление предприятия решило привлечь краткосрочные кредиты банка в сумме 40 млн руб. для того, чтобы пополнить основные и оборотные средства. Это позволило исправить ситуацию. Увеличились выпуск пользующейся спросом продукции и объем экспорта.

От новой продукции – к новой технологии

Инвестиции ОАО направляются на:

- расшивку узких мест, мешающих выпускать запланированные объемы продукции;
- улучшение экологии;
- снижение доли энергозатрат в себестоимости продукции;
- улучшение качества и товарного вида продуктов;
- совершенствование управления компанией с целью стать «компанией европейского уровня».

Каждый инвестиционный проект рассматривается и визируется главными специалистами предприятия. Его утверждает в сумме до 1 млн дол. правление ОАО, а большие суммы рассматривает совет директоров.

В предыдущие 5–7 лет инновационная деятельность в компании практически не велась. Сейчас научно-исследовательский центр компании ведет несколько крупных работ на этом направлении.

Так, выпускаемые ускорители серной вулканизации не удовлетворяют потребности предприятий шинной и резинотехнической промышленности по номенклатуре, качеству и товарному виду. И в 2001 г. началось освоение производ-

ства новейших высокоэффективных экологически безопасных ускорителей.

Другой пример. Процессы изготовления двух продуктов для получения сырья на производствах красителей и присадок для бензина энергоемки и дороги, так как происходят в высокотемпературных катализаторах. Поэтому исследователи ищут низкотемпературный катализатор, менее энергоемкий, более безопасный и экономически выгодный.

Большинство других исследовательских работ решают локальные задачи компании – либо снижают себестоимость конечной продукции, либо улучшают ее качество, а иногда позволяют добиться того и другого.

С человеком по-человечески

Работники нашего предприятия имеют социальный пакет, нацеленный на дополнительную социальную защиту.

Что в этом пакете?

Например, при очередном отпуске добросовестного работника ему выплачивается вознаграждение за межотпускное время. На оздоровление, бракосочетание, похороны работники и их семьи получают материальную помощь. Можно взять на предприятии беспроцентную ссуду на лечение и операцию, покупку жилья и мебели. В кредит выдаются товары первой необходимости.

Все пенсионеры предприятия получают дополнительную негосударственную пенсию (2525 тыс. руб. в 1999 г.). При получении путевки в санаторий можно оформить отпуск вне графика. Женщины с несовершеннолетними детьми имеют право на неполный рабочий день. За счет предприятия работники ОАО доставляются на автобусах к месту работы и к месту жительства, в том числе и в выходные дни.

Все нуждающиеся в санаторно-курортном лечении получают его. В дневное и ночное время работники предприятия обеспечены бесплатным питанием. В живописнейшем уголке природы, в экологически чистом месте между реками Волга и Ахтуба построена база отдыха.

ОАО «Волжский синтез» выбрасывает в атмосферу 47 загрязняющих веществ, разной степени опасности для

человека. Их общий объем – 3788 т в год. Основную часть выбросов составляют оксиды серы, азота, углерода. Как суммарно, так и по отдельным выбрасываемым веществам нет превышения предельно допустимых норм, однако любое, даже в пределах ПДК, загрязнение окружающей среды отрицательно влияет на здоровье населения.

Производство ОАО находится на значительном расстоянии от города, и поэтому его влияние на здоровье населения незначительно, но в совокупности с другими предприятиями вносит определенный отрицательный вклад. Так, объем выбросов на всех ближайших предприятиях был в 1999 г. 34 тыс. т, на «Волжском оргсинтезе» – 3,8 тыс., то есть 11% общего объема загрязнений.

Экологию – на мировой уровень

Исходя даже из этих цифр, предприятие должно разрабатывать и внедрять конкретные программы, направленные на охрану экосферы. И за последние 5–6 лет такие программы были реализованы.

Была смонтирована и запущена установка для термической очистки газообразных отходов, что исключило выброс в атмосферу сероводорода и сероуглерода. Начал действовать котел-утилизатор для сжигания газообразных отходов.

Значительно сократились выбросы вредных веществ после модернизации установок термического обезвреживания газов на одном из производств.

Эти и другие работы уменьшили общий выброс загрязняющих веществ с 5106 т в 1993 г. до 3788 т в 2000 г. Резко сократилось количество высоких и экстремально высоких загрязнений: в 1997 г. было 12 таких случаев, в 2000 г. – ни одного.

Проанализировав сложившуюся ситуацию на полигоне заправки жидких отходов и в пруде-накопителе, руководство предприятия начало изучать возможность закачки химически грязных стоков в глубинные изолированные горизонты. Были привлечены научные и иные организации. С мая 1994 г. началась такая закачка.

Систематически на предприятии проводится гидрогеологический мониторинг, введен специальный вычислительный центр, ведется космическая съемка.

Предприятие помогает решать экологические проблемы на территории всего региона. При его прямом участии было создано ОАО «Волгоградские экологические технологии». Доля вклада «Оргсинтеза» равна 13% уставного капитала нового предприятия. Всего затраты на экологию составили в 1998 г. 5980 тыс. руб., в 1999 г. – 6010 тыс., в 2000 г. – 14 421 тыс. руб.

С учетом мировой тенденции по снижению воздействия производства на экологию на предприятии вводится международная система управления окружающей средой. Современную российскую компанию нельзя представить без международного сотрудничества.

Выход на мировой рынок – дело непростое

Рыночная экономика в России, переход к новым формам государственного регулирования в международном сотрудничестве потребовали создания условий для превращения отдельных субъектов в стране в полноправных участников международных экономических отношений.

Основная продукция предприятия в советское время шла на внутренний рынок. Неплатежеспособность традиционных потребителей заставила искать новые рынки сбыта с гарантированной оплатой. И такие рынки появились. Новое руководство предприятия в числе первых решилось на привлечение иностранного капитала, продавая определенную часть акций зарубежным фирмам.

Выход на мировой рынок не был простым, потребовалась большая работа, и прежде всего по созданию для компании имиджа серьезного и добросовестного партнера.

Эффективный альянс с иностранными компаниями помог выстоять в жесткой конкурентной борьбе и не только вернуть потерянных в начале 1990-х годов потребителей, но и значительно увеличить их численность.

Все основные продукты, выпускаемые предприятием, пользуются спросом на мировом рынке. Их поставка на ос-

нове долгосрочных договоров и контрактов идет в страны Скандинавии, Центральной Европы, в ЮАР, Индию, США. С 1992 г. доля экспорт выросла с 2 до 53% от общего объема производства компании.

Особенно важно было проникнуть на рынки Северной и Южной Америки. Большим успехом на этом направлении стали первые поставки акролеина в штат Техас (США); первые 40 кг были проданы в 1995 г., сейчас туда поставляется 1500–2000 т в год.

Однако основные зарубежные потребители – в Восточной и Западной Европе. Надежным торговым партнером в 1994 г. стала немецкая фирма «Велдинг», сейчас она закупает до 3500 т кормового метионина. «Оргсинтез» не только продает западным фирмам, но и покупает их продукцию. В частности, куплено несколько импортных установок, для которых нужны запчасти и отдельные виды оборудования.

Для того чтобы увеличить экспорт, руководству предприятием приходилось решать такие проблемы, как уменьшение затрат на производство единицы продукции; улучшение маркетинга и специализация экспортной продукции; увеличение доли экспортной продукции на мировом рынке.

К возможностям компании в области международного сотрудничества можно отнести: выход на новые рынки, расширение объем и ассортимента продукции. Руководство предприятия должно знать объемы предлагаемой для продажи продукции и определять ценовую политику. Успех предприятия был бы более значительным, если бы не проблемы, на которые оно не может влиять, – цены на энерго-ресурсы, тарифы на перевозки по железной дороге и уровень налогообложения.

Государство могло бы повлиять на решение этих проблем, что помогло бы в развитии российских компаний.



КОНОВЫ!
ВОССТАНИЕ!

ПРЕЗИДЕНТА
В ТЮРЬМ

ДОЛЖИ ВСЕ

ДИРЕКТОРА ВОПРА

**СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ:
ИССЛЕДОВАНИЯ, РОССИЙСКИЙ ОПЫТ,
ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА**

ПРОФСОЮЗЫ «ДЛЯ ВОЙНЫ»?

П. БИЗЮКОВ,

**Институт социальных исследований трудовых отношений (ИСИТО),
Кемерово,**

Л. ПЕТРОВА,

**Институт социальных исследований трудовых отношений,
Екатеринбург**

В основу статьи легли материалы опросов, касающихся деятельности альтернативных профсоюзов, проведенных сотрудниками ИСИТО на предприятиях Новосибирска, Екатеринбурга и Воронежа. Наблюдения позволили сделать определенные выводы.

«Новые» обновляются

Альтернативные профсоюзы, появившиеся на рубеже нового тысячелетия, не похожи на своих предшественников начала 90-х годов – например, на Независимый профсоюз горняков (НПГ) или профсоюз авиадиспетчеров. Последние были однородны по профессиональному составу их членов и имели в своем распоряжении своеобразный «рубильник», т. е. могли блокировать вполне определенную, значимую для общества функцию. Например, шахтерская забастовка в зимнее время могла повлечь перебои в работе энергетических систем, крупных производств. Активность таких профсоюзов и строилась на том, чтобы мобилизовать своих членов и в нужный момент «выключить рубильник» – остановить добычу угля, авиаполеты, наземный транспорт и т. п.

© ЭКО 2001 г.



Эти профсоюзы добились значительного политического влияния, поддерживая либеральных политиков начала 90-х годов. Так, председатель НПГ входил в Совет безопасности при президенте России, а поддерживал его тогдашний губернатор Кузбасса М. Кислюк.

Альтернативные профсоюзы первой волны скорее обозначивали проблемы, чем решали их. Они повели борьбу за совершенствование коллективных договоров, против злоупотреблений и антирабочей политики руководства предприятий. Но добиться значимых результатов им не удалось. Попытки перевести отношения в правовую плоскость также успеха не имели. Печально известная эпоха массовых неплатежей показала, что реально защищать интересы трудящихся не могут ни традиционные, ни альтернативные профсоюзы.

Эпоха первых альтернативных профсоюзов закончилась в середине 90-х годов, когда одни профсоюзы (например, авиадиспетчеров) обеспечили себе более или менее прочное положение, и работодатели уже не провоцировали их на конфликты. Другие профсоюзы (НПГ) исчерпали свое влияние на власть в ходе глобального кризиса, и на смену им пришли новые организации – комитеты, возглавившие стихийные акции протеста.

Стихийные забастовки 1996–1998 гг. охватывали практически всех работников, состоящих как в традиционных, так и в альтернативных профсоюзах, и даже людей, не имеющих к профсоюзам прямого отношения. Например, в «рельсовой войне» 1998 г. участвовали пенсионеры, которые выдвигали свои требования.

Различные комитеты – стачечные, забастовочные, рабочие и т. п. – возникали на предприятиях, в городах и даже в регионах. Одни из них имели нестабильный, текущий состав, другие – наоборот, были строго структурированы. Сильное влияние новых организаций на широкие круги наемных работников объяснялось массовым недовольством людей и готовностью лидеров возглавить их в самых отчаянных ситуациях – голодовках, захватах предприятий и перекрытии важнейших транспортных магистралей. Требования коми-

теты выдвигали радикальные, под настроение большинства людей: немедленно нормализовать ситуацию (от полного погашения задолженностей по зарплатам и пенсиям до выделения средств на финансирование городского транспорта) и наказать виновных («Президента – в отставку!», «Директора – в тюрьму!»).

Стихийные акции возглавляли решительные люди. С одной стороны, они готовы были «стоять до конца», не боялись идти на столкновения с милицией, а с другой – вступали в переговоры с самыми влиятельными промышленниками и политиками. Но авторитет и влияние стачечных комитетов ограничивался лишь временем проведения акции. Как только снижался накал протеста, роль лидеров и значимость дальнейшего переговорного процесса падали.

Таким образом, альтернативные профсоюзы первой волны наработали «правила игры» в сфере трудовых отношений, а стачкомы и стихийные забастовки второй половины 90-х годов показали силу рабочего движения и решимость работников отстаивать свои интересы.

Третья волна альтернативного профсоюзного движения ориентировочно началась в 1998 г.

После стихийных массовых забастовок и акций протеста произошли изменения в правовой системе, и трудовые отношения перешли на новые «правила игры». Суды стали выносить решения в пользу работников. Если в середине 90-х годов, по мнению профсоюзных юристов, в суде можно было выиграть только дело о незаконном увольнении, то после 1998 г. появились правовые рычаги, позволившие профсоюзам влиять на выплату заработной платы, на развитие переговорного процесса и оспаривать случаи произвола работодателей. Теперь новые профсоюзы, как правило, стали опираться на небольшие группы рабочих, готовых бороться за свои интересы правовыми методами. Решение суда стало главным критерием оценки социально-трудового спора.

Организации активных действия работников в рамках закона и составляют сегодня основу альтернативных профсоюзов.

Новосибирск альтернативный

Первые альтернативные профсоюзы в Новосибирске возникли в начале 90-х годов, объединившись в региональное подразделение общероссийского «Соцпрофа». В масштабах большого города это было довольно скромное профсоюзное объединение. В лучшие времена, по экспертным оценкам, в него входило от 1,5 до 2 тыс. человек, представлявших разные предприятия и отрасли.

Начиная с 1997 г. новосибирский «Соцпроф» стал дробиться на самостоятельные профцентры. Причинами раскола, на наш взгляд, стали общепрофсоюзный кризис и борьба амбиций профсоюзных лидеров. Первую причину породила неспособность всех профсоюзов авторитетно влиять на развитие ситуации в трудовой сфере того периода. У новых профсоюзов не было реальных возможностей для правовой защиты своих членов, они не имели достаточных материальных средств. Все это, естественно, вызывало разочарование у рядовых работников. У профсоюзных лидеров разочарование от правовой беспомощности и дефицита ресурсов усугублялось пассивностью людей. Неизбежный спутник разочарования – конфликты между лидерами, которые не могли разобраться между собой, кто из них виноват в неудачах и как расходовать скудные материальные и организационные ресурсы.

По мнению нынешнего руководителя новосибирского «Соцпрофа», большую роль в распаде единой региональной структуры его профсоюза сыграла борьба за ресурсы «центра», то есть за средства международных профсоюзов, которые, по его мнению, выделялись только тем, кто полностью подчинялся требованиям международных профцентров.

Сейчас в Новосибирске несколько альтернативных профобъединений. Новосибирский региональный союз «Соцпроф» объединяет несколько сотен членов, главным образом – работников автотранспортных предприятий.

В независимый центр профсоюзов «Труд» входят рабочие профсоюзы нескольких машиностроительных предприятий. Самая крупная организация насчитывает 400 человек, остальные значительно меньше.

Региональное объединение «Профцентр города Бердска» включает в себя независимый профсоюз учителей г. Бердска (города-спутника Новосибирска) и еще несколько местных профсоюзов. Это не только самое многочисленное, но и самое эффективное по своей действенности объединение. Результатом правовой активности Профцентра стала практическая ликвидация задолженности по зарплате учителям г. Бердска уже к 2000 г. Успешная защита прав работников, осуществляемая прежде всего в судах, определила авторитет профсоюза и переход в него значительной части учителей. Кроме того, в структуру Профцентра вошли новые организации, созданные на некоторых предприятиях г. Бердска. Успех Профцентра объясняется тем, что его активисты борются, прежде всего, за улучшение положения работников – заключают новые коллективные договора, добиваются увеличения заработной платы, а не за сохранение своей организации.

Деятельность Профцентра вызывает серьезное недовольство у руководства городского управления образованием. Обвинения стандартные: лидеры Профцентра играют на трудностях, действуют исподтишка, раскалывают коллективы. Но городская администрация относится к деятельности альтернативных профсоюзов лояльно. Муниципальная власть вполне адекватно оценила их вклад в решение проблемы погашения задолженности по заработной плате учителям.

Иная ситуация в НЦП «Труд». Большинство организаций этого объединения переживают кризис. И только профсоюз завода «Сибэлектротерм» работает стабильно. Лидеры других профсоюзных организаций либо вытеснены, либо вытесняются со своих рабочих мест. Об освобожденном лидерстве речь здесь вообще не идет. Даже председатель месткома на «Сибэлектротерме» не оставляет своего рабочего места, хотя финансовые возможности организации позволяют ему это сделать. Но сам лидер считает, что положение профсоюза крайне неустойчиво, и не исключает, что, как освобожденный профсоюзный работник, он может быстро остаться не у дел.

В процессе возникновения альтернативных профсоюзов в Новосибирске было немало конфликтов, и до сих пор они не прекращаются. Даже благополучный, по новосибирским меркам, Профцентр постоянно включен то в борьбу за помещение, то в конфликты, связанные с обвинениями его лидеров и активистов в нечистоплотности, амбициозности, сутяжничестве, которые раздаются из стана работодателей. Последние предпринимая различные действия, чтобы скомпрометировать судебную практику профсоюза, а сам Профцентр объявить незаконным.

Просматривается и такая закономерность: чем слабее альтернативный профсоюз, тем сильнее «давит» администрация на его членов. Это давление носит скрытый, неформальный характер – людей обходят при распределении выгодных работ, при продвижении по службе и повышении квалификации, при распределении льгот.

Слабость альтернативных профсоюзов проявляется и в том, что они фактически не берут на себя традиционные распределительные функции, не оказывают материальной помощи. Как бы там ни было, но большинство работников ждет от профсоюза социальной поддержки. В последние годы традиционные профсоюзы активно подчеркивают свое преимущество именно в распределении подарков, санаторных путевок, организации летнего отдыха детей.

В нормальных условиях альтернативный профсоюз, на наш взгляд, практически недееспособен, поэтому постоянно ищет или же провоцирует конфликты, накаляет ситуацию. Словом, превращается в «профсоюз для войны». А это отталкивает от него и рядовых членов, которые не могут все время чувствовать себя «гладиаторами», и затрудняет формирование конструктивно работающего актива.

Но самая слабая сторона альтернативных профсоюзов Новосибирска – их разобщенность. Возникает впечатление, что они не просто разрознены, а воюют между собой. Если добавить к этому общую для всех и очень жесткую конфронтацию с традиционными профсоюзами системы ФНПР, то все альтернативные профсоюзы в Новосибирске выглядят, как потенциально скандальные организации. Имея член-

скую базу в несколько тысяч человек и чрезвычайно активных лидеров, накопивших опыт борьбы за права работников, эти организации могли бы значительно влиять на ситуацию в городе. Но вместо этого каждый профсоюз в одиночку «сражается» с администрациями предприятий и традиционными профсоюзами за собственное существование.

Воронеж: и справедливость бывает ущербная

В начале 90-х годов из общедемократического движения, активно развивавшегося в Воронеже, выделилась Конфедерация свободного труда (КСТ). Первоначально она состояла из «интеллигентских» профсоюзов, объединявших журналистов, художников, и носила ярко выраженный правозащитный характер. Затем в КСТ вошли альтернативные профсоюзные организации авиационного завода, научно-исследовательских институтов. В последние годы созданы новые профсоюзы КСТ на некоторых заводах и в коммунальном хозяйстве – трамвайно-троллейбусном управлении, водоканале, предприятии тепловых сетей... Сейчас КСТ планирует создать группы отраслевых профсоюзов, объединяющих первичные организации в аэрокосмических отраслях, коммунальщиков и теплоэнергетиков, банковских работников, медиков.

Несмотря на достаточно большое количество организаций, они весьма малочисленны. Самый большой профсоюз «Илья Муромец» на авиационном заводе насчитывает всего 140 человек. Но и среди них, по признанию одного из руководителей КСТ, немало формальных членов.

Все альтернативные профсоюзы Воронежа сосредоточены в едином центре. Конфедерация свободного труда осуществляет общую координацию действий, принимает решения как стратегического, так и оперативного характера.

За последние годы профсоюзные организации КСТ провели ряд судебных процессов, позволивших ликвидировать задолженность по заработной плате, другие нарушения норм трудовых отношений. Здесь создан прецедент в судебной

практике. По иску профсоюза за уклонение от переговоров привлечен к административной ответственности директор предприятия тепловых сетей.

Но и воронежские альтернативные профсоюзы имеют большие проблемы. Многие лидеры под теми или иными предлогами уволены с предприятий и уже долгие месяцы ведут тяжбы за свое восстановление на работу. Но пока что их хождение по судам остается личной проблемой, не получившей необходимого общественного звучания.

В Воронеже, как и в Новосибирске, альтернативные профсоюзы весьма малочисленны и представляют собой небольшие группы активистов, борющихся за свои права. Широкой и открытой поддержки в коллективах они не имеют. Прежде всего это объясняется тем, что большинство работников боятся репрессий руководства предприятий. В альтернативные профсоюзы идут те, кому нечего уже терять. Чаще всего это люди, которые вступили в открытый конфликт с руководством. Определенные надежды лидеры профсоюзов связывают с укреплением правовых и социальных основ своих организаций. Например, у профсоюза «Щит», действующего на предприятии теплосетей, на первом плане две задачи – добиться восстановления на работе своих лидеров и заключить новый коллективный договор. После этого профсоюз планирует начать привлечение новых членов.

Большое значение альтернативные профсоюзы Воронежа придают обучению своего актива. Наиболее посещаемы занятия, проводимые по программам, организованным Центром международной солидарности профсоюзов, на которых изучают законодательную базу социально-трудовых отношений, технику ведения переговоров. Рядовых работников учат правильно вести дискуссии с руководителями и юристами предприятий, оформлять документы, навыкам участия в переговорах, умению противостоять различным формам административного давления.

И, тем не менее, необдуманные действия, некомпетентность вожаков подчас плачевно сказываются на репутации профсоюза.

В правовой практике уже упомянутого профсоюза «Щит» есть двусмысленный эпизод, когда стремление привести в соответствие с законодательством оплату сверхурочных работ на самом деле привело к уменьшению суммарного заработка рабочих. Дело в том, что суммы оплаты за сверхурочную работу хоть и были ниже, чем предписывает закон, но они входили в расчет среднего заработка, в связи с чем увеличивались отпускные и больничные пособия, тринадцатая зарплата. Через суд профсоюз добился установленного нормативами порядка начисления и оплаты сверхурочных, но тем самым способствовал уменьшению общего размера заработка. Разумеется, авторитет этого профсоюза серьезно пострадал. И хотя с формальной точки зрения все было сделано правильно, на деле победа поистине оказалась пирровой.

Екатеринбург: свободные профсоюзы «освободились от предприятий»

Одним из первых в Свердловской области в начале 90-х годов появился альтернативный профсоюз «Единение», который уже не существует. Сегодня самое известное среди новых профсоюзов – объединение Уралпрофцентр. Он создан в январе 1993 г. участниками учебного семинара. По мнению одного из учредителей, «это была попытка, используя возможности международного Института свободных профсоюзов, создать базу для развития независимого от работодателей профдвижения». Работа велась активно, но движение так и не стало массовым. Уралпрофцентр объединяет и координирует деятельность практически всех альтернативных профсоюзных организаций в Екатеринбурге и Свердловской области, но его руководители не называют точное количество членов, состоящих в их организациях.

На еженедельных собраниях председателей обсуждается оперативная информация, планируются «акции». Общие председатели месткомов предприятий разных отраслей создает горизонтальную солидарность, сплачивает людей, делает их единомышленниками. Все альтернативщики дружат между собой. Начинается альтернативный профсоюз

всегда с инициатора, который, как правило, «заражается» идеей в Уралпрофцентре. Но энтузиазма хватает, как правило, только на свой цех или отдел. В тех подразделениях, где работает лидер или его друзья, чаще всего и возникают первичные альтернативные профсоюзные организации. Все держится на личных, дружеских связях. Но такие профсоюзы, как показывает практика, не бывают массовыми.

Роль лидера, его авторитет играют здесь первостепенное значение. Преобладающий тип вожака – это неудовлетворенный своим социальным положением работник. Среди лидеров много уволенных. Они подают иски о восстановлении в суд и часто добиваются их удовлетворения. Но и после судебных разбирательств администрация ищет любой повод, чтобы опять освободиться от «бузотера».

Стратегически Уралпрофцентр и входящие в него организации преследуют ту же цель, что и традиционные профсоюзы, – защищают социально-экономические права наемных работников. Но реализуется эта цель по-разному. За альтернативными профсоюзами в Екатеринбурге закрепилась слава возмутителей спокойствия на предприятиях и в городе. Памятны и хулиганские выходки, и акции захвата кабинетов руководителей. А в августе 1999 г. в городе разразился скандал по поводу «захвата» Уралпрофцентром здания Федерации независимых профсоюзов Свердловской области (ФПСО). По словам одного из респондентов, эти «партизанские вылазки» объясняются тем, что у альтернативных профсоюзов нет массовости. «От этого всякие пакости. Они действуют броско, чтобы привлечь к себе внимание».

Лидер Уралпрофцентра агрессивные методы работы называет «опытами будораженья народа». Акцент на конструирование деятельности организаций слышится в его рассказе о проведении профсоюзных акций, их «технологичности».

Но оппоненты отмечают, что альтернативщики «свободны» от предприятий. По словам заведующего отделом ФПСО, «на предприятии профсоюз не может быть свободным и независимым. Альтернативные профсоюзы подчас

независимее нас. Потому что они функционируют не на предприятии».

Регистрировать профсоюзные организации, оформлять отношения с работодателями, заключать коллективные договоры, осуществлять судебную практику екатеринбургские альтернативщики стараются юридически грамотно. Большую помощь в этом оказывает правовая профсоюзная служба Уралпрофцентра, а также расположенные с ним в одном здании общественное объединение «Сутяжник» и Академия по правам человека. Мы акцентируем внимание на стремлении к правовой грамотности, поскольку на практике в деятельности профсоюзов допускается много ошибок. Часто подводят мелочи и «недоработки».

Весьма показательный пример. Летом 1999 г. Уралпрофцентр попытался внедриться в систему ФПСО. Были «организованы» досрочные отчеты и выборы в традиционных профсоюзах, в ходе которых на выборные должности в Гороблагодатском рудоуправлении, на Асбестском кирпичном заводе, Туринской спичечной фабрике, в ОАО «Сухоложасбоцемент» Уралпрофцентр выдвинул своих людей. Но ни одна из попыток успехом не увенчалась. Организаторы кампании нарушили уставные требования представительства на конференциях цеховых организаций, а председателями некоторых профкомов избрали людей, даже не состоявших в традиционном профсоюзе. Естественно, результаты выборов были аннулированы.

Недавно большая группа уралпрофцентровцев пыталась вступить в борьбу за депутатские мандаты на выборах в Екатеринбургскую городскую думу. Но все они были сняты с регистрации – собранные ими подписи признаны недействительными.

Сам факт активности альтернативных профсоюзов стимулирует деятельность ФПСО и ее организаций. И это обретает конкретные формы. В сентябре 1999 г. президиум совета ФПСО принял специальное постановление об укреплении уставной дисциплины и проведении разъяснительной работы среди членов профсоюза. То есть альтернативные профсоюзы воспринимаются в Екатеринбурге как серьез-

ный противовес традиционным. Это укоренившийся и в практике, и в общественном сознании результат их активности.

А дальше что?

Практически деятельность альтернативных профсоюзов Новосибирска, Воронежа и Екатеринбурга определяется личностями их лидеров, энергия и настойчивость которых становятся главной действующей силой профсоюзной организации предприятия. Если лидеры альтернативных профсоюзов первой и второй волн выдвигались из числа оппозиционно настроенных работников и становились их рупором, то нынешние на роль рупора не претендуют. Они выступают от имени небольшой когорты работников, осознавших нарушение своих прав и решивших бороться, прежде всего, за себя. Поддержка остальных работников им, конечно, нужна, но они могут обойтись и без нее. Их девиз: «Действуй, как я! Если хочешь».

Опросы и наблюдения показывают, что в целом деятельность таких профсоюзов, ломающих стереотипы взаимоотношений администрации с персоналом, находит живой отклик и положительную оценку у большинства работников. Но дальше сочувствия, порой скрытого, идут не многие. Как правило, в большинстве своем работники занимают выжидательную позицию: если новый профсоюз и его лидер добьются успехов, то получают поддержку и люди даже осмелятся изменить членство, как это происходило в случае с «Профцентром г. Бердска». А если нет – молчаливо будут наблюдать за неравной борьбой и расправой над профсоюзом. Воронежский «Щит» – характерный пример.

Такой персонифицированный в личности лидера, немногочисленный по членскому составу профсоюз уязвим для дискредитации и легко может быть ликвидирован. Что стоит объявить лидера профсоюза амбициозным человеком, мстителем за личные неудачи – в карьере, например, или социальной неустроенности? Понятны стремления работодателей избавиться от таких людей, вывести их за пределы предприятий, пусть даже и незаконным путем. Нет такого

лидера – считают многие управленцы – не будет и такого профсоюза!

Современные руководители предприятий, значительная, по крайней мере, их часть, слабы по части норм трудового права, принципов социального партнерства, основ управления персоналом. Директор не знает, что на предприятии может существовать комиссия по трудовым спорам. Не слышал, что интересы его работников могут представлять люди, не работающие на предприятии. Это очень частые случаи в нашей исследовательской практике.

Как правило, работодателей раздражает сама попытка работников обсуждать с ними условия найма. Вступать в переговоры с работниками многие директора до сих пор считают признаком административной слабости и соглашательства. Даже юристы предприятий не всегда могут оказать своему шефу квалифицированную помощь, потому что в большинстве своем специализируются на гражданских делах, утрясают коммерческие отношения предприятия с должниками и кредиторами. Поэтому альтернативные профсоюзы волей-неволей выполняют просветительскую роль, разъясняя руководителям правила создания организаций, представляющих интересы работников, затем правила ведения переговоров, создания комиссий, заключения коллективных договоров...

Но такая «учеба» проходит в скандалах и конфликтах, которые стали нормой взаимодействия руководства с лидерами альтернативных профсоюзов. «Учителя» из профсоюзов становятся личными врагами многих руководителей. Но «пройденный материал» усваивается неплохо, его тут же начинают использовать в своей работе традиционные профсоюзы.

В общем деятельность современных альтернативных профсоюзов можно считать пионерной. Они ломают стереотипы управленческого мировоззрения, нарабатывают практику взаимодействия различных групп работников и, что очень важно, судебную практику, связанную с урегулированием трудовых отношений.

Но в условиях многочисленных и грубых нарушений трудовых прав работников профсоюзные лидеры часто входят в азарт борьбы, забывая, что коллективы не могут существовать в условиях постоянной «войны», что периоды затишья необходимы даже тогда, когда не все проблемы еще решены. Постоянная работа «на взводе», в конфликтах отпугивает от таких профсоюзов людей. А отказ от традиционных профсоюзных функций, или «эгоистичная корыстность», по определению многочисленных критиков альтернативных профсоюзов, приводит к противостоянию и неизбежным расколам в коллективах. Защищая интересы «своих» работников, такой профсоюз как бы обособляется. Но обособившиеся группы никогда не пользуются почетом. Чем меньше такая группа, тем большую неприязнь она вызывает. Проблема в том, что на реальные действия готовы немногие, хотя такую возможность имеют все. Активизировать многих получается не сразу.

Самая распространенная ошибка таких групп состоит в том, что они в массе своей выдвигают нереальные требования. Многие аспекты деятельности предприятий, их сложный механизм, скрытая экономика оказываются не доступны лидерам альтернативных профсоюзов для глубокого анализа. Поэтому совершаются ошибки, и подчас грубые. Разумеется, вполне законно требовать задержанную зарплату в полном объеме, да еще с индексацией. Но если на предприятии в данный момент нет средств? Трудовой спор, конфликт, скандал будет. Только проблема так не решится. Не говоря уже о профсоюзной «принципиальности», ухудшающей положение работников, или о «профсоюзных» акциях, граничащих с хулиганскими «технологиями».

На наш взгляд, если альтернативные профсоюзы останутся лидерскими организациями, то значимым явлением социального движения они не станут. А для того чтобы стать массовыми, им необходимо избавляться от имиджа «скандальных организаций» и увеличивать членскую базу, создавать широкий актив.

Перспектива в развитии альтернативных профсоюзов видится следующая. Давление на них будет усиливаться и

со стороны работодателей, и со стороны традиционных профсоюзов. Первым альтернативщики серьезно мешают манипулировать коллективами. Вторые теряют членскую базу. Тактика вытеснения альтернативных профсоюзов и подрыва их авторитета уже наработана. Сначала традиционный профсоюз начинает копировать действия альтернативного профсоюза – подает иски в суд, направляет дела в комиссию по трудовым спорам, разрабатывает новые коллективные договоры и т. п. Но если альтернативный профсоюз добивался всего этого с большим трудом, преодолевая сопротивление всех, в том числе и самих работников, то традиционный профсоюз достигает лучших результатов с гораздо меньшими затратами и при поддержке администрации. Логика руководства предприятий такова: если уж идти на уступки, то не «выскочкам и скандалистам», а «надежным и проверенным» людям из «нормального» профкома. В итоге наработки альтернативного профсоюза успешно, с эффектом гораздо большего масштаба используют конкуренты.

Дополнительно осложняет ситуацию и происходящее укрепление альянса местных властей с региональными руководителями профсоюзов, входящих в систему ФНПР.

Таким образом, мы оцениваем ближайшие перспективы развития альтернативных профсоюзов как неблагоприятные. Ожидать, что в ближайшее время они резко увеличат свою членскую базу, нет серьезных оснований. В такой ситуации более эффективной может стать стратегия консолидации, объединения профсоюзных организаций на предприятии, при котором альтернативные профсоюзы вошли бы в первичные организации профсоюзов традиционных, обогащая их новыми наработками и одновременно усваивая наиболее успешные традиционные практики. Разумеется, это создаст новые проблемы – сопротивление старых профсоюзных кадров и вышестоящих профсоюзных органов, неприятие со стороны руководства... Но в этом случае появляется возможность использовать силу старой организации и энергию новых лидеров.

ХОР ОДИНОЧЕК

(Торгово-экономические тенденции устойчивого развития стран СНГ)

Л. П. КОЗИК,
председатель Экономического совета СНГ,
П. А. КОХНО,
доктор экономических наук,
Москва

Концепция устойчивого развития стала ответом на важнейшие проблемы современности. Об ее актуальности говорит не сравнимая ни с чем попытка на известной конференции ООН в Рио-де-Жанейро перевести жизненно важную идею в плоскость конкретных международных обязательств и планов.

Для России и стран СНГ их разработка особенно актуальна. Глобальные экономические процессы совпали у нас с переходом бывших республик СССР к новым реалиям.

Но «устойчивое развитие» – это не только и не столько политика или экономика. Речь идет о комплексном состоянии общества. В поле зрения концепции – окружающая среда, демографическая ситуация, образование, наука, здравоохранение, культура.

Первая трещина имеет необратимые последствия

До 1991 г. бывший СССР представлял собой систему, которая хотя и имела издержки, тем не менее функционировала исправно и обладала достаточным запасом прочности. Новые государства, тогда еще республики, составляли ее подсистемы. Жизнеспособность СССР как единого целого подтверждалась успешным преодолением как внешних воздействий («холодная война», экономическая помощь раз-



вивающимся странам и партнерам по соцлагерю), так и внутренних.

Однако в начале 90-х годов СССР прекратил свое существование.

Республиканские лидеры стремились поскорее сломать политическую «клетку» (об экономике речь тогда не шла) и на волне националистических настроений прийти к власти.

Вполне понятна заинтересованность в этом Запада. Он хотел ослабить своего конкурента, прикрываясь обещаниями экономической помощи и содействия вхождению в мировую экономику новых государств.

В довершение к этому на распад СССР повлияли решения, принимаемые внутри страны. Быстрая ликвидация многочисленных границ нарушила замкнутость пространства. Достаточно вспомнить решение о ликвидации монополии на внешнюю торговлю. Наступившая без подготовительных мероприятий, при технологическом отставании и структурных деформациях, свобода торговли вывела державу из равновесия. В итоге мы сами ускорили разрушение отечественного производства.

Однако ситуация не изменилась и после образования новых независимых государств. Сменив политическую ориентацию, они оставили прежний хозяйственный механизм, который к тому же не имел четкого управления. Это повлекло за собой ежегодное падение темпов экономического роста и ухудшение социально-экономической ситуации. Иначе и быть не могло, поскольку воздействия на экономику, последствия таких «воздействий» и оценка внешней ситуации существовали независимо друг от друга. Обратная связь, присущая всем сложным организмам, здесь не работала.

Инстинкт самосохранения умирает последним

В большинстве стран СНГ до сих пор доминирует националистическая компонента. Это приводит к сильнейшим деформациям: до полной открытости Западу и жесткого от-

торжения России. Надо ли после этого удивляться, что, несмотря на западные кредиты и освобождение от «давления Центра», многие страны Содружества до сих пор балансируют между «кризисом и крахом».

Реформы поставили экономическое пространство бывшего СССР под воздействие мощных разрушительных сил. Сказались принципиальные изменения функционирования хозяйственных механизмов в государствах Содружества.

Экономика в странах СНГ совершила переход к новым либеральным рыночным отношениям, независимые государства стали открытыми.

Однако сразу же обнаружились огромные различия между внешней средой, с одной стороны, и существующими экономическими системами внутри стран СНГ – с другой. Взаимодействия на равных не получилось.

Тем не менее мировое экономическое сообщество оказало огромное влияние на структурную деформацию промышленности стран СНГ: в них стали заметно преобладать ресурсопроизводящие отрасли. Страны Содружества, став второстепенными сегментами мирового рынка, лишились былой экономической взаимодополняемости. Это стало объективным препятствием в развитии экономических связей между ними.

Это подтверждает непрерывное снижение доли взаимной торговли во внешнеторговом обороте всех стран СНГ. Этот показатель упал с 34% в 1995 г. до 27,7% в 1999 г.

В 2000 г., поскольку не произошло отмены таможенных барьеров, доля внешнеторгового оборота со странами ближнего зарубежья во всем внешнеторговом обороте стран СНГ уменьшилась до 25%. По сравнению с 1990 г. этот показатель сократился в 2,8 раза, что свидетельствует о постоянном ослаблении интеграционных процессов на территории Содружества.

В то же время торговые связи стран Содружества сокращаются неравномерно. В одних случаях сокращение идет в большей, в других – в меньшей степени. В результате изменилась география хозяйственных связей. Совершенно

иным стало долевое участие стран СНГ в структуре обоюдной торговли.

В 1990–2000 гг. увеличилась экономическая взаимозависимость России и Беларуси. В структуре торговли России со странами СНГ удельный вес Беларуси поднялся с 15,1% в 1990 г. до 36,8% в 2000 г. Доля России в аналогичных торговых связях Беларуси возросла с 64,6 до 88,4% в 2000 г. По итогам 2000 г. товарооборот между Беларусью и Россией составил 9299,4 млн дол., что на 33,1% выше уровня 1999 г. Сходные тенденции присущи торговле России и Казахстана, Узбекистана и Таджикистана, Туркменистана и Армении, Азербайджана и Грузии.

Например, доля России в общем объеме торгового оборота Украины со странами СНГ возросла с 73,4% в 1990 г. до 80,8% в 2000 г., тогда как удельный вес Украины в хозяйственных связях с Россией снизился с 42,6% в 1990 г. до 38,9% в 2000 г.

«Братья навек» теперь просто соседи

На экономическом пространстве бывшего СССР наметились следующие устойчивые тенденции.

- Во-первых, за исключением Беларуси и Казахстана все остальные страны Содружества не очень стремятся к партнерству с Россией.

- Во-вторых, усиливаются процессы регионализации, и некогда единое экономическое образование распадается на отдельные группы. В первую региональную группу входят Беларусь, Россия и Казахстан, во вторую – Туркмения, Азербайджан, Армения, Грузия, в третью – Узбекистан, Киргизия, Таджикистан.

- В-третьих, некоторые страны СНГ превратились в своеобразные центры регионализации, вокруг которых группируются остальные члены Содружества.

- В-четвертых, усилилась односторонняя зависимость более слабых государств Содружества от своих сильных соседей.

Рассмотрим, как на отрезке 1995–2000 гг. менялась по годам динамика удельного веса стран СНГ во взаимном товарообороте.

За указанный период по сравнению с 1990 г. рост взаимозависимости со странами ближнего зарубежья наблюдался только у России, Беларуси и Казахстана. Так, удельный вес Беларуси в товарообороте России возрос, а доля Казахстана во внешней торговле с Россией начиная с 1996 г. непрерывно снижалась. Если в 1996 г. этот показатель составлял 18,4%, то в 2000 г. – 14,2%, и эта тенденция, скорее всего, сохранится в 2001 г.

В возросшей односторонней зависимости от России находятся Армения, Молдавия и Украина.

Доля России в торговле подавляющего большинства стран СНГ (кроме Таджикистана и Туркмении) в 2000 г., несмотря на длительность реформ и глубокий «разворот» государств Содружества в сторону мирового рынка, оставалась достаточно высокой и в целом очень мало отличается от уровня 1990 г. Однако в объеме «ближней» внешней торговли России в 2000 г. доля каждого из государств Содружества (за исключением Беларуси, Казахстана и Украины) по сравнению с 1990 г. сократилась от примерно двух раз (Киргизия) до восьми раз (Грузия).

«Асимметричность» системы «Россия – остальные страны СНГ» способна сохраниться и в 2001 г. Рассмотренные выше связи характерны не только для первой региональной группы – России, Белоруссии и Казахстана.

Остановимся на взаимоотношениях Узбекистана, Киргизии и Таджикистана и для полноты картины рассмотрим еще Казахстан и Туркмению. Удельный вес Узбекистана во внешнеторговом обороте стран Центральноазиатского экономического сообщества, куда входят все вышеупомянутые страны, кроме Туркмении, с государствами Содружества по сравнению с 1990 г. в 2000 г. вырос: с Киргизией – в 1,8 раза, Таджикистаном – в 3,9 раза. В Туркмении и Казахстане данный показатель составил 50,6% и 44,3% от уров-

ня 1990 г. Данная тенденция, скорее всего, сохранится в 2000 г.

В то же время во внешнеторговом обороте Узбекистана с 1995 г. по 1999 г. удельный вес Центральной Азии по сравнению с другими государствами Содружества превышал уровень 1990 г. у Казахстана, Киргизии и Таджикистана. У этих государств данный показатель соответственно возрос в 1,69, 1,24 и 1,68 раза. Такая ситуация, скорее всего, сохранится и в 2001 г.

Сопоставление вышеприведенных данных показывает, что в 1995–1999 гг. для Узбекистана было характерно усиление взаимозависимости с Киргизией и Таджикистаном. Для хозяйственных связей Узбекистана с Казахстаном этот период характерен увеличением односторонней зависимости первого от второго.

В 1995–2000 гг. имело место аналогичное усиление односторонней зависимости Киргизии и Туркмении от Казахстана. Так, удельный вес Казахстана во внешнеторговом обороте Киргизии, Туркмении и Узбекистана соответственно вырос в 2,31, 1,36 и 1,69 раза. Удельный вес внешнеторговых отношений Казахстана с Таджикистаном в этот период в обеих странах сократился.

Сложившаяся с 1995 г. по 2000 г. система зависимости (взаимной и односторонней) между государствами Центральной Азии будет существовать и в 2001 г. Казахстан так и не станет вторым (наряду с Узбекистаном) центром регионализации в Центральной Азии. Основную часть внешней торговли с государствами Содружества он переориентирует на Россию.

Следующая региональная группа СНГ – Азербайджан, Армения, Грузия и Туркмения – имеет два центра регионализации: Грузию и Туркмению.

В течение 1995–2000 гг. удельный вес Грузии во внешнеторговом обороте Азербайджана, Армении и Туркмении по сравнению с остальными государствами Содружества был значительно выше уровня 1990 г. Его рост соответственно составил 3,71, 3,82 и 2,2 раза. Также в товарообороте Гру-

зии со странами СНГ в период 1995–2000 гг. удельный вес Азербайджана, Армении и Туркмении существенно превышал уровень 1990 г.: в 4,72, 2,83 и 8,19 раза.

В 1995–1999 гг. для Грузии имело место заметное увеличение взаимозависимости с Азербайджаном, Арменией и Туркменией.

В то же время в течение 1995–2000 гг. удельный вес Туркмении во внешней торговле Азербайджана, Армении, Грузии и Украины заметно превышал уровень 1990 г. Этот показатель соответственно увеличился в 2,78, 2,1, 8,14 и 7,46 раза. У Казахстана и Таджикистана соответствующая доля торгового оборота Туркмении в 2000 г. была меньше, чем в 1990 г.: в 0,81 и 0,64 раза. Обе тенденции, несомненно, будут действовать в 2001 г.

В свою очередь, за период 1995–1999 гг. во внешней торговле Туркмении с государствами Содружества доля Азербайджана, Армении, Грузии, Украины, Казахстана и Таджикистана существенно увеличилась в 2000 г.: в 3,13; 3,25; 2,2; 2,23; 1,42; 2,21 раза соответственно.

Сопоставление этих данных показывает, что в течение 1995–2000 гг. у Туркмении – одного из центров регионализации второй группы – упрочились отношения взаимозависимости не только с государствами Закавказья (Азербайджаном, Арменией и Грузией), но и с Украиной. Мы видим также усиление односторонней торговой зависимости Туркмении от государств Центральной Азии – Казахстана и Таджикистана. Оба типа отношений, скорее всего, сохранятся и в 2001 г.

Будет ли что-то впереди у «дружного семейства»?

Приведенный анализ динамики отношений зависимости между странами СНГ в период 1995–2000 гг. позволяет сделать следующие выводы.

■ 1. Взаимозависимость между Россией и всеми остальными странами СНГ, за исключением Беларуси и Казахстана, заметно уменьшилась. Это свидетельствует о некотором ослаблении роли России как системообразующего ядра Со-

дружества. Одновременно в условиях сложившейся глубокой специализации стран СНГ неизбежно происходит разделение экономического пространства Содружества на региональные группы.

■ 2. В настоящий момент внутри Содружества образовалось три таких группы. Первая – Россия, Белоруссия, Казахстан; вторая – Азербайджан, Армения, Грузия и Туркмения; третья – Киргизия, Таджикистан, Узбекистан.

■ 3. Региональные группы стран СНГ не совпадают по составу входящих в них государств Содружества с соответствующими региональными объединениями стран СНГ. Так, только часть первой региональной группы (Россия, Беларусь) образуют соответствующее Союзное государство России и Белоруссии. Первая региональная группа целиком включена в Таможенный союз, но туда помимо нее входят еще Киргизия и Таджикистан, которые являются членами третьей группы стран СНГ. Одна из стран первой региональной группы – Казахстан – и третья группа целиком образуют Центральноазиатское экономическое сообщество. Два государства второй региональной группы – Азербайджан и Грузия – входят в ГУУАМ.

Несовпадение по своему составу стран, входящих в региональные группы и региональные объединения, говорит о далеко не в полной мере используемом в настоящее время интеграционном потенциале Содружества.

Анализ интеграционных процессов показывает, что, несмотря на многочисленные заявления о политическом и экономическом суверенитете, страны СНГ стремятся к взаимному сотрудничеству, тем самым стабилизируя свои экономические системы от внешних воздействий – как друг друга, так и мирового рынка (табл. 1).

Многие из стран Содружества находятся только в начале этого пути. В отличие от них Россия и Беларусь имеют значительный задел и опыт, что дает им возможность быстрее других достичь положительных результатов. Российско-белорусский союз может стать тем примером среди стран СНГ, когда два государства объединяются для того, чтобы

совместно использовать свои потенциалы и возможности, сделав новое государство устойчивым и эффективно работающим на благо его жителей.

Языком цифр

Как видно из данных табл. 1, баланс внешнеторговых операций России, Казахстана, Украины, Азербайджана и Таджикистана характеризуется опережающим ростом экспорта над импортом. Во взаимной торговле отрицательное сальдо сохраняется во всех странах Содружества, кроме России и Молдовы, а в торговле со странами дальнего зарубежья отрицательное сальдо имели Армения, Грузия и Молдова.

Несмотря на сохранение в отдельных странах СНГ доли взаимной торговли на достаточно высоком уровне, объем внешней торговли в рамках Содружества по-прежнему уступает объему торговли с дальним зарубежьем. Экспорт в страны дальнего зарубежья в среднем превышает его объемы в страны СНГ в 4 раза, импорт – в 1,2 раза. Что же касается отдельных стран, то размеры превышения еще больше. Так, в Азербайджане превышение экспорта составляет 6,9 раза, в России – 6,5 раза; по импорту из дальнего зарубежья – в Армению выше в 4,2 раза, Молдову, Грузию и Азербайджан – более чем 2 раза, Россию – 1,9 раза.

Ориентация торговли стран СНГ на западные страны, тем не менее, не снижает роль России как основного партнера для многих стран Содружества. Это объясняется в основном их зависимостью от поставок Россией энергоресурсов, отдельных видов сырьевых товаров и машинотехнической продукции.

Доля России во внешнеторговом обороте отдельных стран СНГ составляет от 54 до 88%. Весьма существенна роль России и в торговом обороте с дальним зарубежьем. Ее доля в общем объеме экспорта из стран Содружества в эти страны составляет 78%, импорта – 57%.

В 2000 г. странам Содружества не удалось восстановить докризисные объемы импорта. По отношению к январю–

Таблица 1

**Объем внешнеторговых операций стран Содружества в январе–ноябре 2000 г.,
млн дол.**

	Товарооборот				В том числе:							
					со странами СНГ				со странами остального мира			
	всего	экс-порт	импорт	сальдо	всего	экс-порт	импорт	сальдо	всего	экс-порт	импорт	сальдо
Азербайджан	2750,4	1699,0	1051,4	647,6	546,9	214,5	332,4	-117,9	2203,5	1484,5	719,0	765,5
Армения	1050,4	261,9	788,5	-526,6	215,3	64,7	150,6	-85,9	835,1	197,2	637,9	-440,7
Беларусь	14435,1	6732,3	7702,8	-970,5	9468,0	4040,3	5427,7	-1387,4	4967,1	2692,0	2275,1	416,9
Грузия	935,6	290,6	645,0	-354,4	328,0	124,2	203,8	-79,6	607,6	166,4	441,2	-274,8
Казахстан	12635,3	8184,0	4451,3	3732,7	4618,2	2178,0	2440,2	-262,2	8017,1	6006,0	2011,1	3994,9
Кыргызстан	951,4	455,4	496,0	-40,6	453,7	189,6	264,1	-74,5	497,7	265,8	231,9	33,9
Молдова	1103,8	416,7	687,1	-270,4	467,4	243,1	224,3	18,8	636,4	173,6	462,8	-289,2
Россия	122949,1	92758,6	30190,5	62568,1	22812,9	12341,9	10471,0	1870,9	100136,2	80416,7	19719,5	60697,2
Таджикистан	1312,1	710,8	601,3	109,5	844,6	347,0	497,6	-150,6	467,5	363,8	103,7	260,1
Украина	25367,9	13008,0	12359,9	648,1	11178,6	4016,8	7161,8	-3145,0	14189,3	8991,2	5198,1	3793,1

ноябрю 1998 г. общие импортные операции в среднем по странам Содружества снизились на 16% (при росте экспортных – на 37%).

В силу переориентации производителей и населения на потребление более дешевых отечественных товаров рост импорта из стран СНГ значительно опережал этот показатель из стран дальнего зарубежья (на 31 процентный пункт). Такая тенденция сложилась в Азербайджане, Беларуси, Казахстане, Кыргызстане, России, Таджикистане и Украине.

Особенно наглядно это видно на объемах импорта потребительских товаров. В течение года во многих странах Содружества сократились импортные поставки из стран дальнего зарубежья основных продуктов питания, табачных изделий, одежды и обуви. Наряду с этим ввоз в Азербайджан мяса из стран Содружества возрос в 2,9 раза, рыбы – в 8,2 раза, сливочного масла – в 4,4 раза. В Беларуси импорт из стран СНГ трикотажной и текстильной одежды увеличился в 2,2 раза, растительного масла – в 2,4 раза, мяса – в 1,8 раза. В Казахстане в 4,9 раза возрос импорт сливочного масла, в 3,9 раза – растительного, в 1,8 раза – рыбы. Импорт из стран СНГ в Россию citrusовых увеличился в 5,2 раза, мяса птицы – в 2,5 раза, сливочного масла – в 2 раза, трикотажной и текстильной одежды, кожаной обуви – в 1,5–1,6 раза.

Достигнутые объемы производства в реальном секторе экономики, благоприятное воздействие внешних факторов, умеренный инфляционный рост гарантировали по итогам 2000 г. во всех странах Содружества положительную динамику валового внутреннего продукта (табл. 2).

Экономический рост в странах Содружества в 2000 г. происходил более высокими темпами, чем в 1999 г. Только в Грузии темпы роста ВВП были ниже уровня предшествующего года.

Самый высокий среди стран СНГ темп роста ВВП сохранился в Туркменистане. Рост обеспечен ускоренным разви-

тием практически всех отраслей экономики. В структуре ВВП повысилась доля частного сектора, в котором произведено 44% ВВП против 40% в 1999 г.

Таблица 2

Темпы роста ВВП, % к предыдущему году

	2000	2001 (прогноз)
Азербайджан	111,4	108,5
Армения	106	106,5
Беларусь	106	103
Грузия	101,9	105,5
Казахстан	109,6	104
Кыргызстан	105	105,7
Молдова	101,9	105
Россия	107,6	104
Таджикистан	103,8	
Туркменистан	117,6	115
Узбекистан	104	104,5
Украина	106	104,5

Основным фактором роста ВВП России в 2000 г. был рост экспорта, который обеспечил около 34% общего прироста ВВП.

Для Украины рост ВВП на 6% является рекордно высоким уровнем за всю историю независимости страны. Ранее наилучшим показателем экономической динамики Украины было снижение ВВП на 0,4% в 1999 г.

При переходе от полунатурального хозяйства с централизованным планированием к свободному предпринимательству приходится решать много сложных проблем, и одна из важнейших – существенная корректировка системы государственного управления, связанная с обновлением политической системы. В статье раскрывается опыт Вьетнама в данной области. Вьетнамский опыт, возможно, будет интересен задумывающимся над вопросами преобразования общества и ролью государства. Тем более, что почти все предлагаемые автором пути реформирования хозяйственной жизни Вьетнама хорошо ложатся на российские реалии.

ВЬЕТНАМ:

К СВОБОДЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ЗАКОНА

Данг Тхи Хиеу Ла,
доктор экономических наук,
академик РАЕН

Сутью обновления политической системы во Вьетнаме в связи с переходом к рыночной экономике стало освобождение государства от административно-бюрократических наслоений, включение его в рыночную экономику в роли регулирующего органа, действующего в интересах всех слоев общества, т. е. на социалистических принципах.

В ранее существовавшем натуральном хозяйстве Вьетнама с централизованно-дотационным механизмом управления деятельность производственных единиц направлялась указаниями административных органов.

Когда начался процесс социально-экономического обновления, стали развиваться различные социально-экономические уклады и формироваться разные виды рынков, государственные органы продемонстрировали свое полное неумение управлять рыночными процессами. Экономические уклады развивались стихийно и неорганизованно, широко распространились контрабанда, уклонение от уплаты налогов и другие формы теневых отношений.

© ЭКО 2001 г.



Судебная власть

Возникла необходимость в общей экономической и правовой среде; формирование законодательной базы, предусматривающей и экономическую деятельность на рыночных началах, и государственное регулирование экономики, стало первоочередной задачей.

Законодательство должно обеспечивать стабильное и благоприятное пространство для разных видов экономической деятельности с тем, чтобы различные инвесторы были заинтересованы вкладывать свои капиталы в производство и предпринимательство. В то же время оно должно предельно предотвращать уклонение от уплаты налогов, развитие теневых отношений, хищение государственного имущества. Законодательство должно стать всеобъемлющим и взаимосвязанным во всех своих частях и служить основой новых методов управления экономикой и становления правового государства во Вьетнаме. Решить эту задачу можно лишь последовательным изменением законодательных основ экономической и социальной деятельности в стране. Это долгосрочная программа.

В отношении государственных предприятий пока следует, с одной стороны, расширять их хозяйственную свободу, с другой – обеспечивать управление на новых основах.

В связи с этим требуется уменьшить регламентацию предприятий в таких сферах, как управление недвижимым имуществом и основным капиталом, управление движимым имуществом и оборотным капиталом предприятия, трудовые отношения.

Изменение налогового законодательства в целях создания предпосылок расширенного воспроизводства на предприятиях – вопрос особый.

Перемены должны быть направлены на сближение и выравнивание хозяйственно-правовых условий деятельности государственных предприятий и экономических подразделений других экономических укладов.

Для развития негосударственных укладов важно упростить условия и порядок регистрации предпринимательской деятельности, а также ускорить выдачу разрешений на нее.

Административные правила в этом вопросе должны соответствовать конституционному принципу: свобода предпринимательства в рамках закона.

Исполнительная власть

Строгое исполнение и соблюдение нового законодательства предполагает обновление состава и переориентацию деятельности государственных служащих. Значит, необходим и новый закон о государственном аппарате и государственных служащих Вьетнама.

Чтобы обеспечить развитие рыночных отношений и социалистической демократии, реализацию принципа независимости судебного разбирательства и его двухступенчатости, требуется существенное изменение системы судебных органов.

Целесообразно, например, создавать экономические суды в народных судах, а также административные суды для решения споров между гражданами и административными органами. Нужны и специальные органы, контролирующие соблюдение порядка во всех видах социально-экономической деятельности и равные права граждан в сфере предпринимательства кооперативных и государственных предприятий.

Успешная реформа судебной системы невозможна без повышения квалификации и изменения стиля работы судей и других работников юридических специальностей: адвокатов, нотариусов, экспертов, судебных исполнителей и т. д.

Исполнительная власть может сделать многое для сохранения и обеспечения равенства перед законом всех членов общества, смягчить отрицательные моменты, связанные с переходом к рыночной экономике. Именно правительство обеспечивает регулирование экономики на макроуровне, совместно с органами судопроизводства поддерживает правопорядок, борется с контрабандой, производством поддельных товаров, загрязнением окружающей среды, расхищением природных ресурсов.

В рыночной экономике правительство поддерживает цену национальной валюты; равенство правовых условий эко-

номической деятельности всех хозяйствующих субъектов; создает государственные резервы, предотвращающие колебания рынка; обеспечивает общую стабильность.

Являясь высшим исполнительным органом, правительство несет ответственность за исполнение государственного бюджета, формирование социальных программ в условиях рыночной экономики. Государство несет ответственность перед всем народом за развитие страны, заботится о гарантиях защиты каждого гражданина, независимо от его социального положения.

Приоритеты

Изменение характера, способов и сфер государственного регулирования экономики в период развития рыночных отношений во Вьетнаме делает особо важным отработку эффективных методов и форм регулирования на макроуровне. Приоритетными здесь являются несколько направлений.

Финансовая политика, повышающая эффективность использования финансовых ресурсов на основе экономии, борьбы с расточительством и коррупцией; формирование рынка и ускорение оборота капиталов; создание условий роста общественного продукта и национального дохода — основы оздоровления экономики.

Налоговая политика должна быть подчинена решению главных проблем: во-первых, нахождению рационального уровня отчислений, который обеспечил бы приемлемую доходность производственно-предпринимательской деятельности; во-вторых, проведению радикальной реформы системы аппарата сбора налогов в целях борьбы с контрабандой и коррупцией.

Создание рынка капиталов с ориентацией на главенство внутренних источников для обеспечения экономического подъема. Иностраный капитал при всей его важности останется лишь дополнительным источником. Стратегия привлечения и использования капиталов должна ориентироваться на структурные изменения в экономике, модернизацию и индустриализацию народного хозяйства.

Финансовая политика во внешнеэкономической деятельности, направленная на умелое использование международных кредитов для расширения экспорта и импорта товаров, включая технологии, и обеспечение возврата кредитов.

Сочетание плановых и рыночных начал в экономике

При становлении многоукладной товарной экономики и переходе к рынку прямое централизованное планирование заменяется косвенным. Функции косвенного планирования, прежде всего, заключаются в получении предприятиями экономических ориентировок при выходе на рынок, определении их рыночной и всей хозяйственной стратегии, корректировке планов и деятельности, в том числе в соответствии с государственной экономической стратегией.

Во Вьетнаме косвенное планирование предполагает контроль за ценами, качеством товаров, борьбу с уклонением от уплаты налогов и т. д.

Для формирования эффективной системы рыночной и вообще экономической информации, наличие которой является неотъемлемым условием косвенного планирования, следует реорганизовать существующую систему государственной информации, учета и экономического анализа. Необходимо создать единую бухгалтерскую систему в масштабах всей страны. Во Вьетнаме в настоящее время не хватает самых необходимых средств для статистической работы, ее методы отстали, информационные связи между отраслями и регионами развиты плохо. Поэтому решения по управлению и регулированию экономики принимаются в условиях недостатка точной, своевременной информации, что отражается на их качестве.

Чтобы повысить роль и ответственность аппарата государственного управления на макроуровне, нужно реорганизовать аппарат, изменить порядок отбора государственных служащих, создать здоровую социальную среду, поощрять и соответствующим образом использовать талантливых управленцев, стимулировать применение в системе управления достижений научно-технического прогресса,

ориентировать деятельность аппарата управления на ускорение индустриализации и модернизации вьетнамской экономики.

Политика в области зарплаты и доходов

В настоящее время зарплата и доходы во Вьетнаме очень низкие и во многих местах не соответствуют жизненным потребностям трудящихся.

Для повышения зарплаты и доходов государству следует развивать многоукладное хозяйство, придавая особое значение развитию сельского, лесного и рыбного хозяйства, а также связанных с ними отраслей, перерабатывающих и экспортирующих их продукцию.

Во Вьетнаме требуется коренная реформа в области заработной платы, исходящая из принципа: зарплата и другие виды выплат должны зависеть от количества и качества труда, обеспечивая воспроизводство рабочей силы; зарплата должна иметь денежное выражение. Следует полностью ликвидировать последствия господствовавшей системы дотаций, соблюдать разумное соотношение между зарплатой и доходами работников разных видов общественного труда, занятых в разных отраслях. Вместе с системой заработной платы нужно реформировать и все сферы государственного регулирования, связанные с зарплатой и социальными условиями: государственную финансовую политику, здравоохранение, образование, социальное страхование, жилищную политику, политику по отношению к людям, имеющим заслуги перед Отечеством, условия реорганизации предприятий. Государство должно создать механизм контроля и управления зарплатой в разных секторах экономики.

Одновременно следует позаботиться и о системе социальной защиты трудящихся. В основе этой системы должен лежать дифференцированный подход к регулированию доходов разных групп населения. Необходимы эффективная служба занятости населения и снижение безработицы, а также служба действенной помощи нетрудоспособным и тем слоям, которые в силу сложившейся экономической ситуации оказываются за чертой бедности.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ С ПОМОЩЬЮ ТРИЗ

В. Г. СИБИРЯКОВ,
кандидат технических наук,
Новосибирск

Что такое система?

Для начала вспомним классическое определение Александра Богданова: **системой называется совокупность элементов и связей между ними, обладающая свойством, не сводящимся к сумме свойств элементов.**

Как видим, по определению, система должна состоять, как минимум, из двух связанных, взаимодействующих друг с другом элементов. Системное свойство – это новое качество элементов, изначально независимых.

Системы имеют элементы, связанные в пространстве, – это структура системы вещества, устройства, организации. Система «живет» во времени – это означает наличие технологий, процессов.

Образованные из людей системы – это коллективы, фирмы, организации.

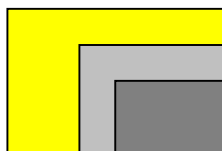
Как же анализировать системы, выявлять и использовать системные свойства?

Вот классический пример автора теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) Г. С. Альтшуллера¹: «Технические системы существуют не сами

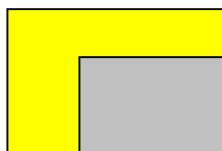
¹ Альтшуллер Г. С. Творчество как точная наука. М.: Советское радио, 1979.



по себе. Каждая из них входит в надсистему, являясь одной из ее частей и взаимодействуя с другими ее частями; но и сами системы тоже состоят из взаимодействующих частей – подсистем. Первый признак талантливого мышления – умение переходить от системы к надсистеме и подсистемам. А для этого должны работать три мысленных экрана (рис. 1). Иными словами, когда речь идет о дереве (системе), надо видеть лес (надсистему) и отдельные части дерева (корни, ствол, ветки, листья – подсистемы). В качестве подсистем надо, в первую очередь, рассматривать необходимые для нормального функционирования системы элементы (узлы, блоки, подразделения и т. д.), без которых система – уже не система, без которых теряется системное свойство (качество)».



НС
С
ПС



С
ПС



ПС

Рис. 1

Вроде бы все просто! Надсистема – система – подсистема. Почему же так часто происходит смешивание разных системных уровней? Почему же сваливают в кучу «лес» и «лист», «ствол» и «корни»? Где критерий одного системного уровня и есть ли он? Есть, конечно! А спрятан он в определении системы (см. выше). К подсистемам данной системы надо относить лишь те элементы, совокупность которых обеспечивает имеющееся системное свойство. Система «дерево» – совокупность ветвей, листьев, ствола, корней.

А листья!? Какое же «дерево» без листьев?

А береза зимой, без листьев – уже не «дерево»? А кедр? А сосна?

Вот дерево без корней и без ветвей – уже не «дерево», а «бревно», корень без ствола и ветвей – «пень».

Путаница часто происходит из-за того, что подсистема дерева сама является системой, только более низкого уровня.

ня. Подсистема «ствол», в свою очередь, состоит из подподсистем сердцевины и коры. Сердцевина и кора, в свою очередь, состоят из подподподсистем – из клеток разного вида. И так далее, вниз по иерархии систем, до молекул и атомов, электронов и протонов.

Но путь вглубь системы всегда конечен! Подсистем в системе может быть очень много, но их всегда можно сосчитать (исходя из определения системы). Иначе обстоит дело с определением надсистемы для рассматриваемой системы. Любая система сама может быть элементом многих более сложных систем. Поэтому системный анализ и его результаты сильно зависят от контекста, в котором рассматривается система.

Г. С. Альтшуллер рекомендует простое правило объединения систем в надсистему: один – два... много. Одно дерево, два дерева, много деревьев – «лес». Но ведь может оказаться и «парк», и «роща», и «сквер», и «тайга», и «джунгли». Выход в надсистему почти всегда привязывает тризовский системный анализ к тому реальному пространству, в котором система живет, к ее «ареалу обитания», к ее географии распространения. А значит, локализует, позиционирует систему в пространстве.

Анализируя, мы фактически занимаемся **моделированием систем**. И, если мы анализируем уже имеющуюся систему, то ее элементы (подсистемы) изначально четко заданы. Надо лишь правильно определить их системный уровень. Выбор же надсистемы не всегда очевиден – какую выбрать?

Пример 1. Система «автомобиль» предназначена для перемещения людей и грузов по земле. Один автомобиль, два автомобиля, ... много автомобилей – «автотранспорт». Однако автомобиль в гараже становится подсистемой системы «хранение автомашины». Автомобиль на улице становится подсистемой автотранспорта. И так далее... Автомобиль на свалке становится одной из ее подсистем. Казалось бы, кому интересен автомобиль на свалке? Однако находятся любители сдавать цветные металлы, «самодельщики» мастерят из обломков автомобилей что-то свое...

Пример 2. Система «самолет» предназначена для перевозки людей и грузов по воздуху. Вопрос: являются ли системой обломки разбившегося самолета? Ведь они уже не выполняют свою главную функцию. Однако они (и только они!) интересуют спасателей, других людей, которые отвечают за безопасность полетов. Обломки могут заинтересовать, например, фотографа...

Следует интересный вывод: **в зависимости от рассматриваемого «пространства» мы сами выделяем систему и включаем её в ближайшую надсистему окружающего мира!** Мы моделируем ситуацию в зависимости от наших целей и задач, в зависимости от рассматриваемого контекста. Выбор правильного, соответствующего поставленной задаче контекста рассмотрения – сама по себе важная задача, во многом определяющая результаты анализа.

Итак, подсистем, по определению, конечное число. А вот надсистем столько, сколько моделей мы построим! Поскольку любую рассматриваемую систему можно объединить с любой другой и рассмотреть общую для них надсистему. Кроме того, на своем жизненном пути системы перемещаются в разные надсистемы. Система «автомобиль» со сборочного конвейера перемещается в магазин, склад, гараж и на дорогу.

Особенностью искусственных систем – технических или социальных – является их целенаправленность, функциональность. Любая такая система создается человеком для выполнения какого-либо конкретного действия. В функционировании системы всегда можно выделить главный производственный процесс, главную производственную функцию (ГПФ). Кроме ГПФ, существуют дополнительные функции, иногда вредные.

Но вернемся к нашим мысленным экранам. С помощью трех основных «экранов» мы описали систему сейчас, во время рассмотрения. Достаточно ли этого для того, чтобы иметь полное представление о ней? Можем мы теперь выбрать правильный, наиболее эффективный путь ее разви-

тия? Нет, пока не можем. Ведь в нашем распоряжении пока только «метод проб и ошибок»...

Чтобы понять, почему система именно такова, какова она есть, почему у нее именно такие подсистемы, нам необходимо проследить линию развития системы, ее «линию жизни» во времени – из прошлого в настоящее. Как это сделать? Надо найти ответ на вопрос: «Какой была данная система вчера?» Необходимо сделать шаг (или несколько шагов) назад во времени. При этом масштабом шагов в прошлое должны служить качественные изменения в системе, изменения ее системного свойства по мере развития. Какой была система «дерево» вчера? Маленький беззащитный росток. Ни коры, ни ветвей... Какой была система «автомобиль»? Неуклюжая телега с двигателем...

Так появляется (см. рис. 2) левый столбец, три экрана – система, подсистемы, надсистемы – в «прошлом», «до сегодняшнего дня», во время $T(-)$.

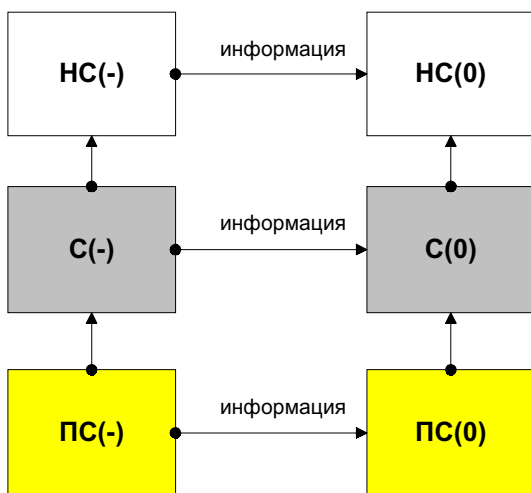


Рис. 2

Делая шаги назад, отслеживая качественные изменения на «линии жизни» системы, мы получаем достоверную, со-

вершенно **объективную, не зависящую от нас информацию**. Анализ этой информации дает ответы на вопросы, помогает выявить причины и следствия, увидеть качественные переходы в развитии рассматриваемой системы. Конечно, можно сделать несколько шагов назад: какой была система «дерево» до ростка? И мы обнаруживаем еще один качественный переход: семя – росток. Тщательно прослеживая линию жизни системы, мы обнаружим, какие противоречия заставляли нашу систему развиваться именно по данному пути? Что мешало ее развитию? Какие были ограничения? Как их преодолела система? Что ее развивало? Как? Какие ресурсы использовались для ее развития? И т. д...

В целом для искусственных систем можно выявить, что было сделано неправильно с современной точки зрения? Какой тупик остановил рост параметров? Какие неожиданные, не предсказанные системные свойства появились при развитии системы? Почему подсистемы развивались неравномерно, несогласованно? Почему одни подсистемы развиваются и сейчас, а другие давно остановились в своем развитии?

Такой подход помогает увидеть, как формировались противоречия, как эти противоречия разрешались. Таким образом, мы выявляем объективные закономерности развития систем. Подчеркнем еще раз: в центральный экран мы можем поставить любую систему – естественную или искусственную, техническую или экономическую, социальную или политическую.

Системы: из прошлого в настоящее

Пример 3. Рассмотрим подробнее шаги назад на примере социальной системы «рынок». Как она появилась? Какие основные этапы прошла? Что было движущей силой развития?

Сделаем несколько шагов назад, к самому началу развития человечества.

Вероятнее всего, первобытные общины зародились в нескольких районах с разными природными ресурсами. Природа – ближайшая надсистема. Первоначально общины

использовали ее ресурсы только для собственного выживания, борьбы за существование.

Но шли два процесса – постепенное истощение природных ресурсов ближайшей надсистемы и совершенствование технологий их использования.

Первобытные общины разъединены, изолированы друг от друга реками, горами, морями, пустынями.

Люди, живущие по берегам водоемов – «рыбаки» – используют ресурсы ближайшей природной надсистемы – ловят рыбу, морских животных, используют водоросли и т. д. В лесу живут «охотники». Они используют ресурсы надсистемы, которая ближе к ним, – охотятся на животных, собирают грибы, ягоды, коренья. В степях живут «земледельцы», научившиеся выращивать злаки и пасти скот. «Ареалы» обитания первобытных общин не пересекаются. Они ничего не знают о других – «чужих» – природных ресурсах.

Однако человек совершенствуется. Совершенствуются и «прототехнологии». Численность общин растет, а ближайшие ресурсы истощаются. Необходимо расширять ареал обитания, увеличивать количество используемых природных ресурсов.

Включается пассионарность, поисковая активность. Человек-искатель преодолевает препятствия, переплывает реки и моря, находит перевалы в горах, пересекает пустыни. Ареалы обитания общин постоянно расширяются.

В конце концов, происходит первый контакт! Вот он – качественный скачок в развитии! Вот оно – появление новой системы! Именно этот первичный контакт определяет все дальнейшее взаимное развитие новой, общей для «рыбаков» и «охотников» системы.

Встретились «рыбаки» и «охотники». Они впервые видят друг друга. Они впервые видят **другие природные ресурсы, переработанные другими людьми в полезные вещи**. Сначала они обмениваются информацией, затем – результатами своего труда. У одного есть рыба, у другого – шкуры. И то и другое необходимо обеим общинам, ведь существует скрытая, не проявленная общая цель всего живого – развить популяцию.

Теперь ресурсы складываются. Цели разных общин, направленные на выживание, оказывается, совпадают и направлены на более высокую, общую цель – развивать друг друга, развивать сообщество на совместных ресурсах. Если внимательно рассмотреть развитие общества, мы выясним, что **предвестником новых технологий всегда были новые, формируемые человеком идеи по более полному использованию ресурсов ближайшей надсистемы**. Затем реализация этих идей, а затем уже – широкое распространение в обществе информации о них на новом уровне.

То есть, **вслед за обменом информацией происходит обмен потребностями!**

Ключевой момент – первичная встреча, контакт, обмен информацией.

Каждая из общин получает новые мощные стимулы к развитию:

- взаимное расширение ареалов;
- новые, надсистемные для каждой общины природные ресурсы – основу будущего совместного развития;
- новые продукты, результаты труда других общин – основу совместного улучшения качества жизни;
- взаимное развитие технологий использования природных ресурсов общей надсистемы – основу будущего совместного развития технологий;
- удовлетворение потребностей «соседей» в своих продуктах – основу развития будущей совместной системы «рынок»;
- новые знания и идеи, «переопыление» идеями – основу будущего нового миропонимания.

Видимо, так возник прообраз современного «рынка».

Возникает новое противоречие: того, чего хватало одной общине, явно недостаточно для двух! Поэтому начинается взаимное бурное совместное совершенствование технологий. Возникают мощные взаимные потоки: потоки потребностей + потоки информации + материальные потоки + потоки людей – создание новой инфраструктуры и культуры общества.

Точно так же происходит в дальнейшем контакт «охотников» с «земледельцами». И так далее...

Таким образом, возникновение новой структуры (системы) общества есть результат разрешения противоречий между возрастающим потоком потребностей и устаревшими технологиями их удовлетворения в разных частях общества.

Системы: из настоящего в будущее

Вернемся к идеям Г. С. Альтшуллера. В ТРИЗ выявлено, что движущей силой развития технической системы являются противоречия между ее подсистемами или противоречия между системой и надсистемой. Борьба между противоречивыми тенденциями и определяет линию развития системы. Обобщение информации о развитии самых разных технических систем позволило Г. С. Альтшуллеру сформулировать основные **законы развития технических систем (ЗРТС)**. Это придало ТРИЗ новую эвристическую и «изобретательскую» силу. Ведь, зная объективные законы развития систем, можно спрогнозировать будущие качественные изменения при развитии любой конкретной системы из «сегодня» в «завтра». Таким образом, наша исходная схема дополняется еще тремя экранами: система, подсистемы, надсистемы – «завтра», в «будущем», во время $T(+)$ (рис.3).

Мы получили девять экранов, минимально полно описывающих рассматриваемую систему через ее подсистемы и надсистемы, в прошлом, настоящем и будущем.

Г. С. Альтшуллер, автор системы анализа с помощью построения таких девяти экранов, без ложной скромности назвал эту схему **«девятиэкранной схемой талантливого мышления»**. Это действительно так! Иначе эта схема называется «системный оператор».

Пример 4. Вот только один образец применения законов развития технических систем. «Можно привести любопытный пример из стекольного производства². При изготовлении листового стекла раскаленная стеклянная лента поступает на валковый конвейер. Продвигаясь по этому конвейеру, она принимает требуемую форму и постепенно охлаждается. Понятно, что качество стекла при этом зави-

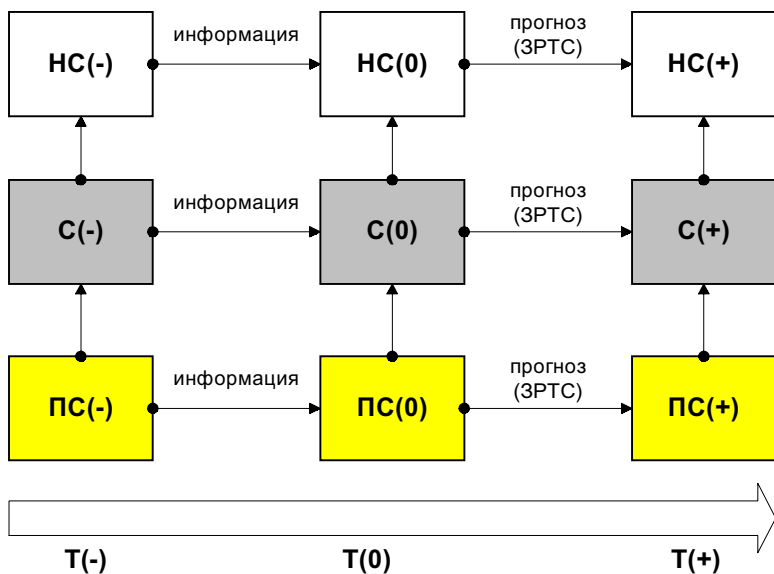


Рис. 3

сит от расстояния между валками. Если расстояние велико, стеклянная лента будет прогибаться, станет волнистой. Чтобы получить гладкую поверхность, нужны валки, возможно, меньшего диаметра, тесно придвинутые друг к другу. Но такой конвейер будет сложным по устройству и капризным в эксплуатации. Мы снова встречаемся с четко выраженным техническим противоречием. Долгое время пытались обойти это противоречие, создавая специализированные линии для разных сортов стекла (есть сорта, которые не обязательно должны быть идеально плоскими) и оснащая заводы машинами, полирующими стекло после застывания. А потом было найдено поистине революционное решение.

Начнем мысленно уменьшать диаметр валка: сантиметр, миллиметр, сотая доля миллиметра... Насколько же сложным должен быть конвейер с валками в сотую долю милли-

² Альтшуллер Г. С. Алгоритм изобретения. М.: Московский рабочий, 1973. С. 232.

метра! Вот вам психологический барьер: сотая доля миллиметра – страшно даже подумать, микрон или десятая доля микрона – совсем невообразимо... А если диаметр валка еще меньше? С молекулу или атом? Изготовить конвейер с валками диаметром в микрон практически невозможно. Но если диаметр валков соизмерим с диаметром атомов – все просто, потому что атомы не надо изготавливать. Пусть стекло катится по атомам, как по шарикам. Вместо конвейера – ванна расплавленного олова. Стеклянная лента движется по ровному слою атомов. И не надо строить конвейер, не надо регулировать и ремонтировать валки. Жидкий металл не только идеальный конвейер, но и послушный инструмент: с помощью электромагнитов поверхности металла (следовательно, и поверхности стекла) можно придать любую форму».

Красиво, не правда ли?

На первый взгляд, идея жидкометаллического конвейера кажется гениальной догадкой, результатом озарения, посетившего изобретателя. Ничего подобного! Г. С. Альтшуллер просто использовал один из сформулированных им законов развития технических систем: при развитии системы из «прошлого» в «будущее» рабочий орган должен дробиться. Так и появляется гениальная идея дробления валков конвейера: сантиметры – миллиметры – доли миллиметра – микроны – доли микрон – ангстремы.

Наши стеклоделы не приняли революционную идею Г. С. Альтшуллера. Они всё валки совершенствовали...

Однако объективные законы развития систем неумолимы! Через несколько лет небольшая английская фирма «Пилкинтон Бразерс» получила зонтичный патент на «жидкометаллический способ производства стекла». Через несколько лет у фирмы появились филиалы в 40 странах, на них работали десятки тысяч человек. И теперь практически всё зеркальное стекло во всем мире получают с помощью жидкометаллической технологии. А приоритет и прибыли могли бы быть нашими...

Но талантливое мышление не ограничивается только изобретательством в технике! Системный оператор прекрас-

но применяется в научных исследованиях, в бизнесе. Нет никаких ограничений на то, какую именно систему мы поставим в центральный экран девятиэкранной схемы. Это может быть любой объект исследования – от частички атома до вселенной. Это может быть «система знаний», «политическая система», «банковская система» или, извините, «канализационная система».

Накладывая системный оператор на любую систему – естественную или искусственную, техническую или социальную, экономическую или научную – мы сначала получаем достоверную, объективную информацию о ней, о ее развитии. Никакого «метода научного тыка»! Более того, тризовский системный анализ позволяет увидеть ошибки, допущенные при развитии любой искусственной системы или ее моделей, описаний в прошлом, увидеть неиспользованные ресурсы для ее развития. Анализируя эту информацию, мы можем выявить **объективные законы развития любых рассматриваемых систем**, точно так же, как это сделал Г. С. Альтшуллер для техники. И сделать следующий шаг – прогнозировать развитие системы в будущем. Прогнозирование – одна из основных функций науки. **Системный оператор – инструмент ученого и бизнесмена, политика и экономиста.**

С другой стороны, **системный оператор – основа стратегического планирования. Системный оператор – инструмент менеджера.**

Все четко, логично, системно, объективно. При таком подходе резко снижается вероятность ошибок. Любая ошибка – это деньги, время, ресурсы.

Три этажа, девять экранов системного оператора – это минимальная схема. На самом деле все обстоит сложнее. Каждая подсистема любой системы – это, в свою очередь, тоже многоуровневая система, состоящая из множества элементов, подподсистем. Таким образом, наша схема «пускает корни» вниз, их много и они взаимосвязаны. В конечном счете, и от них зависит развитие системы. А что с надсистемами? Их тоже много. Столько, сколько контекстов мы рассматриваем. Мир, в котором мы живем, устро-

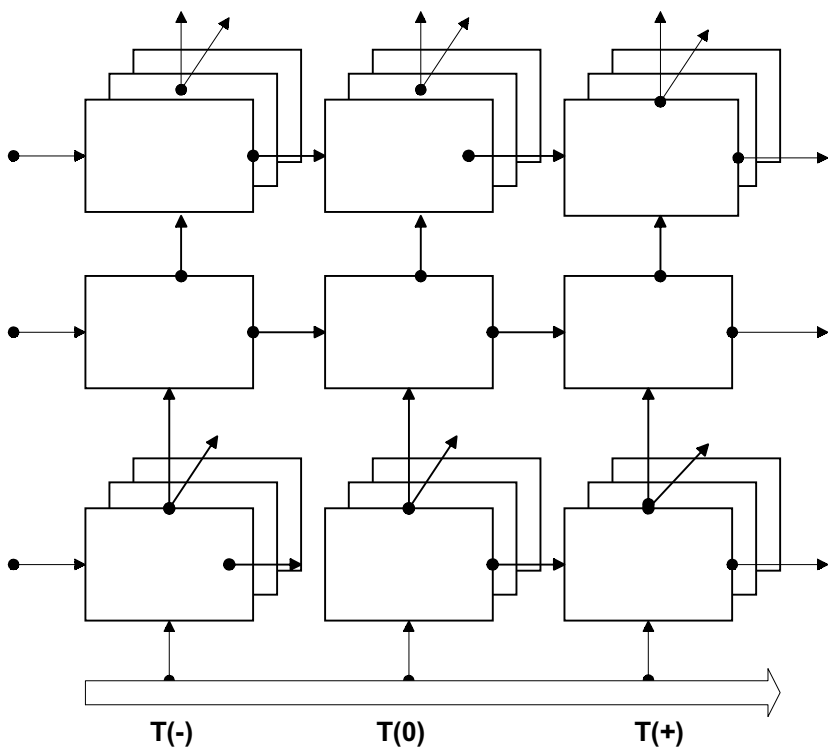


Рис. 4

ен сложно. Этому сложному, динамичному, диалектически развивающемуся миру должна соответствовать в нашем сознании его полная модель – сложная, динамичная, диалектически развивающаяся (рис. 4).

И все равно это упрощенная схема. Надо видеть близкое прошлое и далекое прошлое, то есть сделать несколько шагов назад. Надо видеть близкое будущее и далекое будущее, то есть уметь делать шаги вперед. Сложнее устроены и сами экраны: на них должно быть не только изображение системы, но и картинка ее антиизображения. Системы раз-

виваются по законам диалектики, а один из основных законов диалектики – единство противоположностей. Эти аспекты тризовского системного анализа еще ждут своих исследователей.

Прошлое формирует будущее

Рассмотрим еще один аспект применения системного оператора. Сегодняшняя подсистема предъявляет свои требования к надсистеме, сегодняшняя подсистема формирует завтрашнюю надсистему, создает контекст ее развития. Любое «сильное изобретение» (в терминах Г. С. Альтшуллера) ведет к качественному изменению надсистем. Подсистемы, оказывается, диктуют свои условия развитию надсистем. Как это происходит?

Пример 5. Генри Форд поставил производство автомобилей на конвейер. У автомобиля есть подсистемы – колеса, двигатель, горючее, система управления, шасси. И каждая из этих подсистем формирует свою надсистему (рис. 5).

Ближайшая надсистема для колес – дорога. Существовавшие до появления массового автомобиля гужевые дороги мало подходили для новой системы. И, с неизбежностью, возникает целая индустрия дорожного строительства, развивается огромная инфраструктура дорог и их строительства.

Другая подсистема автомобиля – двигатель. Развитие этой подсистемы требует повышения мощности, надежности, роста удельных параметров и т. д. И, с неизбежностью, возникает индустрия моторостроения.

Следующая подсистема – горючее. И, с неизбежностью, развивается нефтедобыча и нефтепереработка.

И так же для всех других подсистем. Закономерно. Прогнозируемо. С неизбежностью. Так что мы можем дать хороший совет любому изобретателю: **изобретя колесо – занимайся изобретением новых дорог для него! И патентуй свои изобретения.** Именно так поступал Томас Эдисон. Более того, учитывая затраты на развитие надсистемных преобразований, мы можем прогнозировать уровень доходов в новых видах бизнеса, очередность их развития.

Пример 6. Изобретение самолета и дальнейшее развитие авиации.

Алюминий – самый распространенный на Земле металл. Однако до начала XX века добыча алюминиевых руд и применение алюминия было ничтожным по сравнению с железом. Подсистемы самолета – фюзеляж и крылья – требуют легкости и прочности. Алюминий и его сплавы разрешили это противоречие. Но именно потребности авиастроения сформировали сегодняшнюю индустрию добычи и переработки алюминия.

Традиционно девятиэкранную схему талантливое мышления применяют в основном в технике. Мы применили этот тризовский подход к таким системам, как «товар», «маркетинг», «рынок», «управление», «предпринимательство», «реклама», «паблик рилейшенз», «фирма», «общественная организация», и результат превзошел все ожидания.

Кроме того, очевидны и другие перспективные области применения системного оператора:

- ➔ системный оператор – инструмент элементного анализа любых систем;
- ➔ системный оператор – инструмент планирования для руководителей предприятий;
- ➔ системный оператор – инструмент прогнозирования для ученых, экономистов и политиков;
- ➔ системный оператор – инструмент фантастики, социальной и научной;
- ➔ системный оператор – сам по себе – интереснейший объект научного исследования.

Перефразируя М. Ломоносова, можно сказать:

системный оператор уже потому изучать надо, что он ум в порядок приводит!

ГОРОДСКИЕ БАНКИ СТАРОЙ РОССИИ*

А. К. КИРИЛЛОВ,
аспирант Института истории СО РАН,
Новосибирск

Одна из особенностей российской финансовой системы XIX – начала XX в. – нехватка капиталов в стране. Убедительное подтверждение тому – развитость ростовщичества, которое не удалось побороть даже законодательным запретом. При этом Россия обладала разветвлённой системой кредитных учреждений: Государственный банк, государственные Дворянский и Крестьянский земельные банки, Касса городского и земского кредита, акционерные земельные банки, городские кредитные общества, акционерные коммерческие банки, банкирские дома и конторы, биржевые и купеческие банки, общества взаимного кредита, кредитные и ссудо-сберегательные товарищества, волостные и сельские банки, земские кассы мелкого кредита, городские и частные ломбарды.

В этой статье хотелось бы остановиться на самых старых негосударственных кредитных учреждениях – **городских общественных банках**. Такие их особенности, как принадлежность к городским обществам, совмещение краткосрочного кредитования с ипотекой и направленность на средние слои – заслуживают отдельного разговора.

По словам министра финансов В. Н. Коковцова (1912 г.), значение городских банков для экономики «не может быть достаточно оценено на основании балансовых данных о сих банках, не выражающихся в крупных суммах.

* Работа выполнена при поддержке Института «Открытое Общество» по Программе поддержки исследований, грант № 478/2000.



В нашем обширном отечестве, при слабом развитии торгового дела и путей сообщения, и также отсутствии инициативы в широких кругах населения, встречаются часто такие города, в которых вся потребность местной жизни в кредите находит удовлетворение лишь в городских банках».

Не ограничиваясь кредитным захолустьем, городские банки действовали и в торгово-промышленных центрах. Их специализация на рынке состояла в кредитовании клиентов среднего уровня. Если в области предпринимательского кредита им ещё приходилось соперничать, прежде всего, с коммерческими банками, то по части кредита под недвижимость (как для обывателей, так и для мелких предпринимателей) конкурентов у них практически не было.

Несомненный интерес представляет история городских банков в качестве опыта успешных действий местных властей в области финансов. Создание городского банка, во-первых, содействовало повышению благосостояния местного населения (получавшего возможность сэкономить часть средств, уходивших ранее ростовщикам) и развитию местного мелкого и среднего предпринимательства. Во-вторых, создавало и для самих городских властей дополнительный источник дохода (займа).

Банки и закон

Первый городской банк появился в Вологде вскоре после издания Екатериной II Жалованной грамоты городам. Одной из статей этого документа было определено, что «из остающихся от городского расхода денег дозволяется городам завести Банки на общих Государственных установлениях, или же в заведённые публичные Банки деньги свои отдавать для приращения». В соответствии с этим жители Вологды постановили собрать по 50 коп. с 1000 руб. объявленных купцами капиталов и по 10 коп. с души мещан и цеховых, с тем чтобы собранные деньги раздавать в ссуды, а проценты с них употреблять на общественные расходы. Собрав достаточную сумму, Дума решила создать для осуществления ссудных операций особый банк. 13 мая 1788 г. составленный Думой проект получил утверждение

общества, а ещё через месяц – начальства, и через год банк начал работу.

Устав банка не получил законодательного утверждения. Это не помешало ему работать, но воспрепятствовало распространению опыта на другие города. Только в 1809 г. появился следующий банк, открытый в Вятской губернии. Создавая его, местный купец Ксенофонт Алексеевич Анфилатов имел в виду «посодействовать развитию торговли и промышленности в России доставлением кредита малокапитальному купечеству, мещанству и ремесленничеству», деятельность которых подрывали ростовщические проценты. Сам же Анфилатов разработал и устав банка. Следует отметить в этом уставе то, что он допускает к учёту лишь векселя с валютой в пределах 5 тыс. руб., причём оба участника должны быть местными. Кроме того, Анфилатов предусмотрел возможность «после того, как банковый капитал в достаточной мере увеличится», по желанию общества, «за оставлением нужной и соразмерной с числом и состоянием граждан суммы на заимообразную ссуду», употребить остаток «на полезнейшие заведения в самом городе или на внешние предприятия по коммерции, к общей государственной пользе служащие».

Таким образом, отличие Анфилатовского банка (названного в честь его основателя) от позднейших акционерных коммерческих банков состоит лишь в направленности на мелких и средних заёмщиков и в ограниченности района деятельности одним городом во избежание распыления средств. Хорошо зная скудость капиталов своих сограждан, Анфилатов пожертвовал в основной капитал банка 25 тыс. руб. личных средств, установив тем самым традицию на будущее. Правительство с радостью поддержало инициативу купца, указав, что «учреждение Городового Банка, служа пособием для Граждан в оборотах по торговле и ремёслам, имеет в себе предметом и государственную пользу».

Пример Анфилатова не остался незамеченным, и к концу первой половины XIX в. в России открылись ещё 16 городских банков. Половина из них почти весь основной

капитал получили от благотворителей, остальные были организованы на средства самих городов. В числе первых оказались и сибирские банки. В 1837 г. в Иркутске открылся банк сиропитательного дома Елизаветы Медведниковой, а через шесть лет в Томске начал работу Сибирский общественный банк, созданный на деньги купцов Поповых. Оба банка вошли в число крупнейших в стране.

Ходатайства городских дум об открытии новых банков продолжали поступать. Между тем каждый банк действовал на основании собственного устава. Это заставляло правительство задуматься об упорядочении их деятельности. Однако замысел столкнулся с традиционной бюрократической волокитой и противодействием консерваторов, опасавшихся конкуренции государственным кредитным учреждениям. Только высочайшее вмешательство (сначала Николая I, а затем и Александра II) привело к утверждению в 1857 г. первого Положения о городских общественных банках. Однако составители его, пытаясь предохранить государственные Приказы общественного призрения и Сохранные казны от конкуренции со стороны городских банков, наложили на деятельность последних крайне стеснительные ограничения.

Заключались они не только в установлении предельных сроков и размеров ссуд, но, главным образом, в стеснении инициативы городских банков, с тем чтобы предотвратить конкуренцию их с казёнными учреждениями. Так, проценты предписывалось платить и взимать «на общих, для государственных кредитных установлений постановленных правилах, за исключением вкладов, остававшихся в банке менее года, на кои процентов не полагается» (параграфы 8 и 11). В губернских же городах, при наличии государственных кредитных учреждений, городским банкам и вовсе запрещалось дублировать их операции. Кроме этого, городские банки попали под жесткий контроль Приказов общественного призрения. Всё это в сочетании с менее значительными ограничениями привело к тому, что лишь три из трёх с половиной десятков городских управлений, стоявших в оче-

реди на разрешение банка, согласились открыть его на этих условиях.

Явная неудачность Положения 1857 г., с одной стороны, и перестройка всей кредитной системы страны в ходе реформ Александра II, с другой, подтолкнули правительство к пересмотру Положения о городских банках.

Устраняя зависимость городских банков от местных властей, **Положение 1862 г.** установило, что банк подотчётен только местному обществу. Отпали и другие ограничения, связанные с исчезнувшими Приказами общественного призрения. Кроме того, Положение внесло ряд менее значительных усовершенствований, таких как уменьшение минимального срока нахождения вклада в банке или разрешение работы с иногородними клиентами. Несмотря на то, что новое Положение по-прежнему чётко определяло круг операций, за который банки не могли выходить, и сохраняло ряд ограничений по разрешённым операциям, оно предоставило банкам гораздо большую свободу действий, чем раньше. Это вызвало разные оценки. Одни считали такую свободу слишком рискованной, другие, напротив, призывали не бояться возможных банкротств (на то он и рынок!), но все сходились на том, что новый закон перспективен.

Снятие ограничений вызвало взрывное развитие городских банков в 1860-е гг.: численность их возросла на порядок, резко увеличились и обороты. Но не везде дела пошли гладко. Наряду с банками, действовавшими аккуратно и осмотрительно, появился целый ряд «пирамид». Их правления усиленно привлекали средства со всей страны, так что в балансах крупнейших банков отражались миллионы рублей (при законодательно установленном минимуме основного капитала в 10 тыс. руб.).

Активы банки размещали преимущественно в своих городах, а так как платёжеспособный спрос на кредиты не соответствовал столь огромным пассивам, правлениям приходилось раздавать собранные средства под не очень надёжные обязательства. Последовали значительные потери.

Кроме того, в некоторых случаях убытками заканчивались недобросовестные действия правлений.

К началу 1880-х гг. городские банки вступили в полосу кризиса. Первое банкротство состоялось уже в декабре 1878 г.: тогда разорился Корочанский банк Курской губернии. За ним последовали ещё два мелких банка. Кризис же разразился после объявления несостоятельным в октябре 1882 г. Скопинского банка Рязанской губернии. Банк этот, будучи основан в городишке с десяти тысячным населением, довёл свои обороты до 12 млн руб., благодаря привлечению вкладов даже из Сибири! Скопинский банк служил знаменем поборников свободного развития, и его крах вызвал среди вкладчиков всеобщую панику.

Массовое изъятие вкладов, в свою очередь, поставило на грань банкротства многие банки, даже из тех, что вели дела успешно. Только вмешательство правительства, поддержавшего некоторые из них внушительными займами городским управлениям, помогло сбить панику. Начался процесс правительственных ревизий и постепенного закрытия банков-неудачников: к 1890 г. по всей России были закрыты 52 городских банка (новое Положение о городских общественных банках). Правда, в большинстве случаев убытки удалось покрыть за счёт собственного капитала.

Не ограничившись устранением последствий (закрытием убыточных банков), правительство решило устранить причину зла – самостоятельность банков, позволявшую им принимать неверные решения. В апреле 1883 г. вступило в силу новое Положение о городских общественных банках.

Во-первых, Положение 1883 г. установило жёсткий контроль за банками со стороны центральных ведомств. Отныне банки были обязаны доставлять в Министерство финансов не только ежегодные отчёты о состоянии счетов (причём по единообразной форме), но также заключения думских ревизионных комиссий и постановления дум об утверждении отчётов. Причём если ранее отчёт в министерство посылался лишь «для сведения», то теперь Особенная канцелярия по кредитной части получила право в случае

необходимости назначать ревизии банков чиновниками из центра.

Во-вторых, Положение наложило новые ограничения на производимые операции. Важнейшими среди них стали: ограничение суммы обязательств банка пятикратным размером его собственного капитала (вместо действовавшей до этого десятикратной планки), введение обязательного минимума кассовой наличности в размере 10% обязательств. Самым тяжёлым ограничением стал размер предельного кредита одному клиенту в 10% собственного капитала банка: банкиры оказались вынуждены сокращать кредит своим самым солидным клиентам.

Развитие городских банков оказалось подорванным. Восьмидесятые годы характеризуются непрерывным падением операций и балансов городских банков, особенно стремительным в начале периода. Например, баланс Томского банка сократился за 1883–1886 гг. с 1195 до 745 тыс. руб. В том числе вексельный портфель уменьшился с 727 до 340 тыс. руб. В большинстве банков падение продолжалось до конца 1880-х гг., сменившись длительным периодом застоя. Рост операций если и был, то совсем не соответствовал развитию обществ взаимного кредита и коммерческих банков, именно в этот период занявших ведущие роли в коммерческом кредитовании.

Многочисленные ходатайства с мест убедили Министерство финансов, что законодательство о городских банках надо менять. Разработка нового закона началась в 1900 г. проведением (по инициативе городских деятелей) съезда представителей городских банков в Харькове. Обсудив самые животрепещущие вопросы, съезд выработал пожелания к новому Положению, которые были в дальнейшем учтены министерством.

Летом 1905 г. Министерство финансов разослало проект нового Положения по городским банкам с просьбой прислать свои замечания. Для рассмотрения проекта вместе с полученными отзывами в феврале 1906 г. собралось Особое совещание при Министерстве финансов с участием представителей некоторых банков. Но только в апреле

1909 г. министр финансов В. Н. Коковцов представил законченный проект на рассмотрение Государственной Думы.

После долгих обсуждений в Думе и согласований с Государственным Советом 13 января 1912 г. новый закон получил, наконец, высочайшее утверждение.

Затем городские банки пережили новый расцвет, связанный с общим подъёмом экономики страны. Если на 1 января 1898 г. суммарный баланс 239 банков составлял 133,7 тыс. руб., а на 1 января 1908 г. 270 банков (цифра приближительна) достигли показателя 174,1 тыс. руб. (что даёт рост в 30,2% за десять лет), то к началу 1914 г. 319 банков показали суммарный баланс в 282,6 тыс. руб. (рост за шесть лет – 62,3%).

Тем более необходимым оказалось **Положение 1912 г.** Суть внесённых изменений заключалась в следующем. Взамен пятикратной нормы отношения обязательств к собственному капиталу была возвращена десятикратная, существовавшая до 1883 г. Введены более мягкие условия ссуд под недвижимость и вкладов. Кроме того, городские банки получили право производить некоторые новые операции, привлекательные для клиентов. Прежде всего это специальные текущие счета в активе. Отличие таких счетов от обычной ссуды либо учёта состоит в том, что заёмщик получает не деньги на руки, а открытый счёт в банке на соответствующую сумму. Использовать этот счёт заёмщик может по мере надобности, снимая и возвращая любую сумму, когда угодно, и платя при этом только за дни действительного пользования деньгами.

Прежде всего такие счета привлекательны для предпринимателей с их постоянным оборотом капиталов. Если до 1912 г. специальные текущие счета (иначе, онкольные – от английского *on call* – до востребования) городские банки могли открывать лишь под государственные и гарантированные правительством ценные бумаги, то новое Положение разрешило принимать в качестве обеспечений также векселя, негарантированные бумаги, товары и товарные документы, недвижимость и драгоценные вещи. Ещё одним важным нововведением стало разрешение принимать к учё-

ту и в залог по онкольным счетам соло-векселя, предоставлявшие дополнительные выгоды для многих залладчиков недвижимоети.

Некоторые из новых операций сразу же приобрели в крупных банках большую популярность. Вот, например, данные по Томскому банку за 1913 г.: оп call под соло-векселя, обеспеченные недвижимоетью, достиг уже в первый год производства этой операции 346,7 тыс. руб., или 7,8 % баланса. Оп call под векселя составил 68,8 тыс. руб. При этом вексельный портфель сократился в том же году с 1595 до 1335 тыс. руб.

Еще Положение 1912 г. увеличило предельный срок ссуд под недвижимоетью и ввело более удобные условия уплаты долгосрочных ссуд, а также внесло ряд мелких улучшений, не игравших принципиальной роли, но представлявших удобство для клиентов. Новый закон фактически уравнивал городские банки с другими кредитными учреждениями – коммерческими банками, обществами взаимного кредита, земельными банками, – открыв им простор для развития.

К сожалению, у этого Положения почти не оказалось времени проявить себя. Начавшаяся в 1914 г. война нарушила хозяйственный механизм страны, что вызвало изменение структуры как активных, так и пассивных операций в городских банках. Наряду с другими кредитными учреждениями, они превратились в посредников по размещению правительственных займов.

С победой революции судьба городских банков была предопределена.

Банк и город

Капиталы городских банков составляли или целевые пожертвования благотворителей городу, или собственные городские суммы из остатков от собираемых налогов. Основной капитал, таким образом, принадлежал городу. Но город не мог его изъять даже частично: служа обеспечением обязательств перед вкладчиками, собственный капитал банка был неприкосновенен и мог расходоваться лишь на покрытие собственных убытков.

Законодательно принадлежность банка городу оформляла переходившая из Положения в Положение статья 2, согласно которой банк «состоит при местной городской думе... под ответственностью и наблюдением городского общества». От лица общества все решения по банку принимала Дума. В частности, избирала правление банка (директора и двух его товарищей) и учётный комитет, выступала верховным судьёй в решении всех вопросов о принципах развития банка.

Члены правления и учётного комитета в некоторых случаях работали бесплатно, но со временем всё больше банков переходило к оплате правлений. Правление банка выбиралось только из солидных купцов. Последние не всегда шли на это с охотой: выполнение «банковских» обязанностей отрывало их от ведения собственных торговых дел.

Думой (совместно с правлением и управой) определялись ставки по вкладам и кредитам. Эту подробность отметим особо. Если бы речь шла лишь о коммерческой стороне дела, правление банка могло бы устанавливать ставки в одиночку. Участие в этом процессе гласных Думы подчёркивает общественную роль банков.

Дума ежегодно устраивала проверки банков, выбирая особые ревизионные комиссии. Ревизоры дотошно проверяли все документы банка и порядок ведения дел, выявляя иной раз копеечные ошибки в расчётах.

Столь тесная связь Думы с банком приводила к тому, что они, особенно в малых городах, зачастую оказывались в руках у одного местного заправила, что открывало дорогу к злоупотреблениям в банке. Эта проблема не осталась без внимания законодателей. Если Положение 1862 г. содержит лишь одно ограничение в этом отношении – звание директора несовместимо с должностью городского головы, то по следующему Положению в члены правления банка не допускались гласные Думы, члены управы, городской голова, служащие городского управления. Кроме того, в правление не могли входить одновременно отец с сыном, родные братья, тесть с зятем, участники одной торговой фирмы. Лица, состоявшие в подобных отношениях, не имели также

права занимать одновременно должности городского головы или члена управы и директора банка либо его товарища. Такие же ограничения были установлены для членов учётных комитетов. И наконец, оговаривалось, что «определения думы по замечаниям ревизионной комиссии о неправильных действиях правления банка постановляются закрытою подачею голосов». В довершение системы, Положение 1912 г. ввело новое ограничение, запретив избирать в ревизионную комиссию членов учётного комитета и лиц, состоящих с членами правления в родственных или торговых отношениях, указанных выше.

И все же избежать влияния банков на думские дела не удалось. Один из современных публицистов, возможно, чересчур категорично говоря обо всех банках, свидетельствовал: «В каждом городском управлении, где существует городской общественный банк, при выборе гласных в думу всегда организуется особая партия, известная в большинстве случаев под именем банковской или купеческой. Партия эта влияет на выборы и ими руководит», заранее намечая тех, кто будет избран. С другой стороны, гласные, даже не будучи ставленниками банковской партии, пользуются в банке кредитом, поэтому «не хотят ссориться с правлением...»

Впрочем, в большинстве случаев наличие «банковской партии» не приводило даже к узурпации кредита городской верхушкой, не говоря уже о расстройстве банковских дел.

Одно из основных соображений, которыми руководствовались городские думы при решении создать банк, — расчёт на его прибыль. Последняя, за исключением определённых законом процентных отчислений в собственный капитал, шла на городские нужды. Прибыль крупных банков достигала весьма значительных сумм. Например, Томский банк в течение 1910–1914 гг. приносил в год в среднем 76,7 тыс. руб. дохода. Этого хватало на содержание женской гимназии, школы, женского городского училища, а с 1913 г. — ещё и второй женской гимназии. Не зря ходатайствуя о разрешении увеличить основной капитал своего банка с 10

до 100 тыс. с помощью займа, барнаульская Дума отмечала: «Следует признать, что Общественный банк не только оплатит проценты по займу и самый заём, но ещё и даст городу доход».

Выгода для городов состояла не только в прямой прибыли, но и в возможности взять кредит в городском банке на выгодных условиях. Город, в отличие от индивидуального заёмщика, мог с разрешения министров финансов и внутренних дел получить ссуду, превышавшую 10% собственного капитала банка. К этому источнику денег городские управления особенно часто стали прибегать в первую мировую войну. Чрезвычайные расходы военного времени зачастую приводили бюджеты городов в критическое состояние, единственным выходом из которого оказывался заём в городском банке.

Говоря о материальной выгоде банка для города, нельзя не упомянуть о наличии определённого риска, связанного с ответственностью всего городского общества по делам банка. Положение 1862 г. сформулировало это так: «Вверенные банку вклады обеспечиваются ручательством всего городского общества, которое отвечает и за целостность всех сумм банка». Однако серия крахов конца 1870-х – начала 1880-х гг. показала, что такое ручательство оказывается на деле абстрактным. С кого именно должны быть взысканы необходимые для удовлетворения вкладчиков средства? На какое имущество должно быть обращено взыскание? Некоторым городам пришлось прибегнуть к чрезвычайным займам в Госбанке.

Надёжный механизм защиты вкладчиков оформило лишь Положение 1912 г.: все потери по операциям должны обязательно показываться как убытки в балансе текущего года, и (при преобладании их над доходами) убыток должен покрываться за счёт собственного капитала банка. Если же убыль основного капитала составляет более трети его, то банк подлежит ликвидации. Нововведение позволило избежать накопления в течение ряда неудачных лет долгов, превышавших собственный капитал, а значит, ложившихся на городской бюджет.

Основные операции

Ещё одно, наряду с принадлежностью к городским обществам, ключевое отличие городских банков от всех остальных кредитных учреждений состоит в совмещении краткосрочного коммерческого и ипотечного кредитования. Такое совмещение вызывало несоответствие между преимущественно краткосрочным характером пассивов и долгосрочностью — значительной части активов. Однако учитывая острую нужду провинциального населения в кредите под недвижимость, Министерство финансов допускало эту операцию. Но, во-первых, ограничивало её суммой собственного капитала и вечных вкладов. Во-вторых, рассматривая городские банки как учреждения для коммерческого кредита, поощряло развитие именно учёта векселей. Например, вопрос об открытии кредита тому или иному городскому банку решался правлением Госбанка с учётом прежде всего соотношения вексельного портфеля и портфеля ссуд под недвижимость. Чем больше доля последнего, тем меньше шансов было у банка получить ссуду.

Упомянем некоторые отличия операции.

Начнём с учёта, основной операции городских банков (на 1 января 1912 г. она давала 43,8% сводного баланса всех банков).

Вексельный кредит имел в городских банках ярко выраженный личный характер. По идее, вексель — это обязательство, основанное на торговой сделке (поставка товара в кредит), оплата которого обеспечивается имуществом обеих участвующих сторон. Поэтому при учёте векселя обращается внимание не только на солидность участников, но и на его торговое происхождение. Именно так поступал Госбанк. Это учреждение, справедливо пользуясь безусловным доверием населения, имело возможность держать самые низкие процентные ставки по кредитам, а значит, и привилегию отбирать самых крупных клиентов и только безусловно полноценные векселя. Коммерческим и городским банкам, предлагавшим более дорогой кредит, приходилось соглашаться на менее выгодные условия — лишь бы удерживать солидных клиентов.

Общей болезнью всех российских банков, вызванной слабой развитостью торговой сети и огромными расстояниями, была долгосрочность большинства учитывавшихся векселей. Городские банки отличает от того же Госбанка лёгкость, с какой они допускали переписку векселей на новые сроки. При наступлении срока уплаты заёмщик заменял вексель новым и уплачивал проценты за пользование кредитом. Заём, таким образом, становился бессрочным. Другая форма уступок заёмщикам – приём **неторговых** (дружеских, родственных) **векселей**. Они составляли основу портфелей городских банков. Название объясняется тем, что эти векселя не основывались на торговой сделке, а выписывались «по дружбе» (за плату либо в обмен на такую же услугу с противоположной стороны). Не подкрепленные материально переданным товаром, они и являлись лишь словесным обещанием уплатить деньги. Подобные обязательства нисколько не противоречили вексельному уставу, однако учёт их был связан с большим риском, чем учёт полноценных векселей. Поэтому, хотя никаких законодательных запретов принимать неторговые векселя не существовало, они расценивались как неблагонадёжные и учитывались лишь в крайнем случае.

В России неторговые векселя предъявляли к учёту даже солидные предприниматели, которые вели обширную торговлю. Таким образом они стремились расширить свой кредит за пределы, достижимые при использовании только полноценных векселей. Торговые векселя приберегали для Госбанка, который – все знали – других не возьмёт. А для городских (и, зачастую, коммерческих) банков оставляли векселя дружеские: никуда не денетесь, всё равно учтете! И те брали, полагаясь на солидность клиента.

Впрочем, распространённость неторговых векселей связана и с потребностью общества в не вексельном (некоммерческом) кредите. Представим, например, что деньги нужны домовладельцу для ремонта дома. Торговли он не ведёт, значит, вексель дать не может. Ценных бумаг для заклада у него нет. Ссуда под недвижимость неудобна из-за высоких накладных расходов (при небольшом займе), мало-

го предельного срока (не более трёх лет), единовременного погашения. В итоге нашему домовладельцу ничего не остаётся, как прибегнуть к дружеским векселям. Причём со временем всё больше распространялась их переписка: когда подходило время платежа, заёмщик заменял старый вексель новым, внося лишь проценты за пользование кредитом. Только в 1912 г. правительство сделало шаг к изживанию дружеских векселей, введя в арсенал городских банков операции с соло-векселями. Соло-вексель – это обязательство уплатить долг, заведомо не имеющее в своей основе торговой сделки и подтверждённое потому лишь одной подписью заёмщика. Обеспечением долга при этом служит недвижимая собственность клиента. Таким образом клиенты избавлялись от необходимости добывать где-то вторую подпись, а банки получали возможность очистить портфели от дружеских векселей.

Вторая важнейшая статья актива городских банков – **ссуды под недвижимость**. На начало 1912 г. они составляли 26,5% баланса. Сначала ссуды под городские строения предполагалось выдавать предпринимателям (правительство вообще рассматривало городские банки как учреждения прежде всего коммерческого, предпринимательского кредита). Поэтому Положения о городских банках, начиная с самого первого, 1857 г. издания, установили предельный срок ссуды – 3 года, с допущением отсрочки до 8 лет для каменных зданий. Лишь для сельскохозяйственных земель, которые на практике в залог почти не принимались, установили потолок в 12 лет. Возвращать же ссуду заёмщики должны были всю сразу по истечении оговорённого срока.

На деле значительная часть ссуд под недвижимость бралась на поддержание самой закладываемой недвижимости – ремонт, пристройку, другие улучшения. Такие ссуды по определению должны быть долгосрочными. Если предприниматель, заложивший дом для осуществления торговой операции, может вернуть ссуду сразу после завершения этой операции, то простой обыватель, сделавший пристройку к своему дому, должен не один год копить деньги для

покрытия столь существенного расхода.

Подобные ссуды никак не укладывались в предельный трёхгодичный срок, а долгосрочные ссуды были разрешены городским банкам лишь в 1912 г. Поэтому правления банков даже не старались скрывать практику переписки ссуд. Однако переписка привела к тому, что многие ссуды в действительности стали вечными. Из года в год заёмщики переоформляли их на новый срок, ограничиваясь уплатой процентов.

Например, в течение 1903 г. в Томском банке было погашено ссуд под недвижимость на 397,3 тыс. руб. Из них выкуплено 29 ссуд на 43 тыс., частично погашено – 142 на 59,1 тыс., а 94 на 262,7 тыс. руб. покрыты новыми ссудами. В следующем году выдача новых ссуд вообще не производилась (из-за превышения банком установленного законом предела долгосрочных активов) – только перезалоги. «В перезалогах же имуществ на новые сроки правление не сочло возможным отказывать из желания избежать значительных просрочек ссуд и продажи недвижимости с торгов». Таким образом, переписка ссуд ставила банк в зависимость от заёмщиков.

Потребовать возврата ссуды – значит добиться разорения заёмщика и, следовательно, в лучшем случае, мороки с продажей заложенного имущества, а при безуспешных торгах – и вовсе потери денег. Продлить ссуду в очередной раз – значит сохранить получение процента за пользование деньгами, и в то же время – по сути потерять возможность распоряжаться деньгами. Ввиду острой нехватки капиталов в Томском банке на рубеже веков ревизоры вместе с правлением не раз поднимали вопрос о необходимости обязать заёмщиков при перезалоге имущества уплачивать часть ссуды деньгами, т. е. сокращать сумму долга. Однако в Думе полагали, что для банка безразлично, должен ему прежний залогодатель или новый – лишь бы заложенное имущество обеспечивало ссуду. Требование же частичной уплаты, дескать, поставит заёмщика в затруднительное положение. Понятно в этой связи отрицательное отношение Министерства финансов к таким ссудам. Считая, что го-

родские банки должны развиваться как учреждения предпринимательского кредита, министерство старалось подталкивать их к развитию учётной операции. Например, Госбанк, пересматривая список кредитуемых городских банков, ставил размер открываемого кредита в прямую зависимость от преобладания учёта над ссудами под недвижимость.

В сфере кредитования под городскую недвижимость городские банки оставались в большинстве местностей единственной альтернативой ростовщикам, даже когда в 1860-е гг. появились акционерные земельные банки и городские кредитные общества. Для первых существовали ограничения по работе в городах (ссуды под городскую недвижимость не должны были превышать $1/3$ всех активов), по количеству банков в одном регионе (не более двух); ссуды они выдавали лишь на длительные сроки и только закладными листами, приносившими заметный убыток при реализации (тем более затруднительной в провинции в отдалении от бирж). Что же касается городских кредитных обществ, то они создавались на взаимной основе, т. е. за счёт заёмщиков. Другими словами, требовалось, чтобы нуждавшиеся в займе сначала сами вложили деньги в общество, что, конечно, делало этот вид кредитных учреждений неудобным. К тому же и кредитные общества тоже выдавали ссуды закладными листами. Поэтому правительство не стало запрещать ипотечное кредитование в городских банках.

Остановимся ещё на одной разновидности ссуд, выдававшихся городскими банками. Речь идёт о ссудах под «драгоценные и иные не подверженные порче вещи», другими словами, о **ломбардной операции**. Она интересна как раз своей незначительностью: ведь потребность беднейшего населения в ломбардных ссудах тоже была крайне острой. Почему же в городских банках они не получили распространения? Как члены правлений, так и участники ревизионных комиссий не раз отмечали «обременительность» этой операции для банков. Дело в том, что займы под ценные вещи ограничивались обычно незначительными суммами, но при этом требовались дополнительно услуги оценщика-ювелира и надёжное помещение для хранения

залогов. Если учесть, что весь штат банка состоял обычно из трёх членов правления, нескольких членов учётного комитета да бухгалтера, станет очевидно, что возиться с мелочью городской банк физически не мог. Увеличение же штатов повлекло бы удорожание обслуживания банка.

Городские банки – учреждения для средних клиентов. Предпринимательская верхушка отсекалась от кредитования незначительными (по сравнению с акционерными коммерческими банками) капиталами в сочетании с ограничением личного кредита. С низами не хотели возиться сами банки. Оставались средние и мелкие предприниматели, а также простые горожане – обладатели солидного недвижимого имущества.

Особая ниша

Оценивая место городских банков на кредитном рынке страны, нельзя пройти мимо вопроса о **перспективности** их как вида кредитных учреждений. Некоторые публицисты начала века отмечали медленное развитие показателей городских банков даже в ходе предвоенного экономического подъёма, особенно в сравнении с коммерческими банками и обществами взаимного кредита. Если рост суммарного баланса городских банков с 1 января 1908 г. по 1 января 1913 г. составил 50,1%, то коммерческих банков – 174, а обществ взаимного кредита – 471%.

Объяснения тому выдвигались разные. Некоторые указывали, что работать городским банкам мешает их благотворительный характер. На деле же вся благотворительность заключалась в отчислении части прибыли на городские расходы зачастую с точным указанием получателей и сумм. Городские банки представляли собой полноценные коммерческие кредитные учреждения.

Другое объяснение: городские банки являются лишь кредитными учреждениями начального этапа, пока город не развит достаточно для появления специализированных кредитных учреждений. Соответственно, по достижении этой стадии городские банки должны уйти в прошлое, так как

совмещение разных видов кредита мешает конкурировать со специализированными банками. На деле же городские банки заняли особую нишу кредитного рынка. Выше упоминалось об их месте на ипотечном рынке. Нельзя не вспомнить и успешную конкуренцию в течение многих лет с отделениями Госбанка и коммерческими банками. Госбанк, имевший отделения во всех крупных городах, работал только с крупными солидными клиентами. Акционерные коммерческие банки действовали более гибко, с ними всегда можно было поторгаться, но и они, привлекая большие пассивы, предпочитали крупных заёмщиков. Таким образом, у средних и мелких купцов даже при наличии в городе отделений коммерческих банков нужда в кредите сохранялась.

Справедливости ради надо отметить, что в кредитных столицах России – Петербурге, Москве, Варшаве – городских банков действительно не существовало: высокая степень развитости кредитного дела действительно делала существование городских банков ненужным. Однако за пределами столиц до такого уровня обеспеченности кредитом было слишком далеко.

В качестве доказательства упадка городских банков выдвигался и тот факт, что большинство из них даже не выбирало полностью разрешённых норм: сумма обязательств не достигала 500% собственного капитала, а касса превосходила необходимые 10%. Однако до 1883 г. сумма обязательств у многих банков приближалась к разрешённому пределу и только затем заметно падала. Причём отношение обязательств к капиталу уменьшилось у всех банков, в том числе и тех, которые не достигали предела. В то время как десятипроцентная норма личного кредита вызывала постоянные ходатайства банкиров в Министерство финансов об её увеличении.

Таким образом, основным сдерживающим ограничением являлся потолок личного кредита, не позволявший банкам развиваться настолько, чтобы достигать остальных предельных показателей. На первый взгляд, это противоречит исходному положению о недостатке капиталов в стране. Казалось бы, потеря части клиентов легко могла быть вос-

полнена за счёт прочих жаждущих взять кредит. Но забота о надёжности ссудного и вексельного портфелей не позволяла банкам полностью удовлетворить спрос на ссуды и приводила к существованию ростовщичества наряду с излишними средствами у банков.

Заявлениям о бесперспективности городских банков противоречит и выход их на уровень объединения в масштабах страны. Уже с 1909 г. городские думы начали добиваться права проведения съезда для учреждения Центрального банка городских банков. Однако бюрократические проволочки затянули дело до войны, после начала которой оно заглохло. Следующую попытку объединения Всероссийский союз городов запланировал на 1917 г...

Опыт истории показывает, что главной проблемой в развитии городских банков стало определение соотношения государственного регулирования и самостоятельности правлений банков. Период «свободного плавания» 1860–70-х гг. ярко показал, что, будучи лишены надзора, городские банки слишком часто становились жертвами неумелого управления либо злоупотреблений со стороны местных заправил. Если банкротство допустимо для частных учреждений, то оно просто неприемлемо для банков общественных, так как убыток в конечном счёте ложится на и без того небогатое городское население, в большинстве своём не имеющее к тому же никакого отношения к банку. Поэтому ужесточение законодательных норм Положением 1883 г. представляется само по себе вполне оправданным.

В то же время упадок 1880–90-х гг. доказал, что излишне мелочная государственная опека и всемерное ограничение учреждений, действующих на рыночных основаниях, идут последним во вред. По-видимому, золотая середина предполагает сочетание, с одной стороны, бдительного государственного надзора за соблюдением некоторых ограничений общего характера, таких, как предел отношения суммы обязательств к собственному капиталу. С другой – свободы принятия решений о развитии операций самим правлением банка.

РОССИЙСКИЕ БИРЖЕВЫЕ СЛОВА И ДЕЛА

Корельский В.Ф., Гаврилов Р. В. **БИРЖЕВОЙ СЛОВАРЬ.**
В 2 т. М.: Международные отношения, 2000. 588 с.

*Sine ira et studio!*¹

Уважаемые дамы и господа!

Чсть имею представить Вам российский «Биржевой словарь».

Назначение словаря. Это 2-е издание, более полное². Его назначение – дать краткое, ясное и простое толкование смысла категорий, терминов и выражений, используемых в биржевой торговле. При объяснении существа понятий авторы стремились сочетать точность определений с допустимой вариантностью. Творчески использовали отечественные и зарубежные научные монографии, учебные пособия, энциклопедии, нормативные и специальные издания, а также статьи из периодической печати. Большинство слов и выражений снабжены английскими эквивалентами.

Словарь предназначен, прежде всего, для биржевых работников и предпринимателей, пользующихся услугами организованных биржевых торгов. Он будет полезен как научно-справочный материал преподавателям, читающим учебные курсы по организованному товарному и фондовому рынку, и как учебное пособие студентам, изучающим эти курсы. Он пригодится и политикам, желающим узнать точное научное толкование понятий маркетинга, менеджмента, банковской, страховой и биржевой работы.

Структура и построение. В словаре более 8000 слов, терминов и выражений, расположенных в алфавитно-

¹ Без гнева и пристрастия (лат.).

² Рецензия В. А. Володина на 1-е издание словаря публиковалась в ЭКО. 1996. № 10.

© ЭКО 2001 г.



гнездовом порядке – большое удобство для тех, кто будет пользоваться им постоянно, и затруднение для тех, кто только «...встарь заглядывал в академический словарь».

Из 8000 слов, по моим подсчетам, три четверти – это собственно «биржевые слова», остальные – из общей экономики, бизнеса, менеджмента, маркетинга, банковского и страхового дела. Понятно, что уделено внимание биржевой деятельности, связанной с экспортом и импортом продукции (коносамент, стивидор, сталийные дни и др.). В оптимальном объеме использована терминология по экономическому анализу и измерениям, статистике и денежному обращению, а также афоризмы, крылатые выражения и то, что называется биржевым сленгом.

* * *

Ныне средства массовой информации обильно сообщают широкой российской общественности разнообразные факты, события и оценки, относящиеся к биржевой деятельности.

Электронные средства информации по нескольким центральным и многим региональным каналам наглядно и по несколько раз на день передают оперативные сводки о делах на валютных фондовых и товарных биржах, в обменных пунктах валют, не забывая и о черных рынках.

Печатные массовые издания полны аналитическими обзорами, разобраться в которых без научно-методической и словарно-справочной литературы большинство граждан России попросту не в состоянии, хотя уже привыкли к нерусским словам «котировка», «фондовые индексы», «брокеры», «форварды», «фьючерсы», «опционы» и т. д.

По нашим жизненным наблюдениям, среднестатистический россиянин уже уверенно разбирается в информации о курсе американского доллара по отношению к английскому фунту стерлингов, немецкой марке, французскому франку, шведской кроне, а также по отношению к 100 японским иенам и к одной «евро». Ему хорошо известно соотношение курсов доллара и российского рубля, – и все это он обобщает до понятия «кросс-курс». При этом оказывается, что

российские граждане накопили про запас уже более 50 млрд долларов и совсем забыли, что такое русская копейка.

Их не затрудняет понимание различного курса обмена наличной валюты в обменных пунктах разных городов России. Не вызывает удивления разница курсовых обменов на покупку и на продажу, более того, ее умело используют валютные челноки, мгновенно перемещающиеся, например, из Санкт-Петербурга в Москву.

К концу заканчивающегося столетия россияне стали проявлять интерес к итогам торгов валютой на:

ЕТС – Единой торговой системе;

ММВБ – Московской межбанковской валютной бирже;

Санкт-Петербургской валютной бирже;

Сибирской межбанковской валютной бирже (Новосибирск);

Уральской региональной валютной бирже (Екатеринбург);

Азиатско-Тихоокеанской межбанковской валютной бирже (Владивосток);

Нижегородской валютно-фондовой бирже (Нижний Новгород);

Ростовской валютно-фондовой бирже (Ростов-на-Дону);

Самарской валютной межбанковской бирже (Самара).

Некоторые затруднения начинаются с облигаций (и векселей) – не все понимают их долговую и кредитную сущность и почему они продаются то с дисконтом, то с купонами. Итоги торгов ГКО-ОФЗ, облигациями субъектов Федерации, валютными облигациями внутреннего займа, гособлигациями США и еврооблигациями уже требуют обращения к научно-справочной литературе.

А что же с акциями? Приобретать их или не приобретать? Чем они отличаются от бумаг печально известных российских пирамид «МММ», «Властилина», «Хопер», «Русский Дом Селенга» и других?

Как трактовать курсы и индексы акций отечественных и зарубежных эмитентов? Все ли они дают дивиденды, почему одни привилегированные акции стоят в долларах, а другие – в рублях, и нет ли тут хитрых подвохов?

Что, наконец, означают регулярные котировки акций РАО «Газпром», РАО «ЕС России», ЛУКойла, Ростелекома, а по другим корпорациям – лишь эпизодические публикации?

Что дает российскому предпринимателю информация о наличных рынках драгоценных металлов, котировки паев ПИФов? Принять ли участие в форвардных сделках (от одной недели до одного года) на продажу и/или на покупку валюты или переключиться на товарные фьючерсы (сроком от 4 до 6 месяцев) по нефти, продовольственным товарам, хлопку, древесине?

Где физическому или юридическому инвестору «по-быстрому» уточнить смысл и параметры ключевых финансовых и биржевых индикаторов:

- процентные ставки межбанковских кредитов для биржевой торговли MIBID, MIBOR, MIACR,
- состояние рынка ГКО-ОФЗ-ОБР,
- золотовалютные резервы,
- денежная база M1, M2 и т. д.

Какова «глубинная сущность» мировых фондовых индексов:

- американских – Dow Jones, NYSE common stock index,
- австралийского – All ordinaries index,
- британского – FTSE-100,
- гонконгского – Hand Seng index,
- немецкого – DAX-40,
- парижского – CAC-40,
- японского – Nikkey-225?

Существуют ведь и десятки других индексов: бразильский, венгерский, польский, чешский, шведский, индексы специальные и, наконец, российские индексы (индекс АЭН, индекс ДЛ, индекс ПСД «ФинИнвест» и др.).

Как догадывается наш читатель, мы специально упоминаем о тех понятиях, терминах и выражениях, относящихся к организованной биржевой торговле, которые имеются в двухтомном «Биржевом словаре». В нем есть также толкование иностранных слов: волатильность, дериват, дефолт, демпинг, лот, спрэд и т. д. Содержится толкование и русских слов: «бык», «медведь», «овца», атака, спрос, предло-

жение, «голубые фишки», позиция длинная, позиция короткая, торг, ярмарка, яма.

Обстоятельное чтение двух томов словаря невольно наводит на мысль, что слова, проекты и мечты относительно российской биржевой деятельности далеко обгоняют ее фактическое состояние. Слово идет впереди дела – такой вывод напрашивается сам собой, особенно после прочтения статей словаря о фьючерсах и опционах.

Попробуй, уважаемый читатель, поспорить с тем, что сказано в следующем кратком обзоре.

* * *

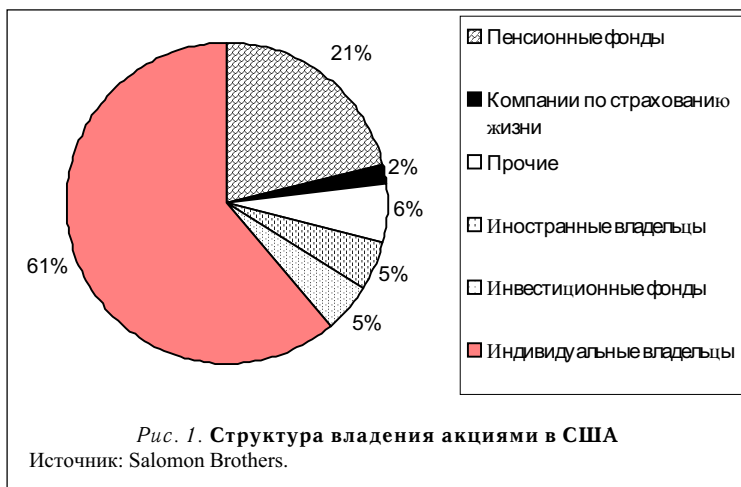
Состояние российского рынка ценных бумаг на протяжении последних лет характеризуется нестабильностью его основных сегментов – рынка гособлигаций и фондового рынка корпоративных ценных бумаг. Резкие и частые смены тенденций в динамике рынка, значительные колебания объемов торгов и котировок бумаг свидетельствуют об отсутствии устойчивого спроса на ценные бумаги как со стороны отечественных, так и зарубежных инвесторов, и о низкой ликвидности ценных бумаг.

Нелишне вспомнить, что в начале XX века российский фондовый рынок также был не особенно развитым, он копировал тогдашние зарубежные фондовые рынки и, естественно, их профессиональную терминологию. С 20-х по 90-е годы биржевой торговли ценными бумагами у нас вообще не было, а в мире произошли разительные перемены: мировой оборот фондовых рынков (30,5 трлн дол. США) почти достиг уровня мирового ВВП (31,5 трлн дол.).

В мире сложилось понимание, что основное предназначение фондового рынка – мобилизация финансовых ресурсов инвесторов для межотраслевого перелива капитала в самые эффективные предприятия. Сложились следующие модели фондовых рынков.

Американская модель – высочайшая доля корпоративных акций, владельцами которых являются малые и средние предприятия и особенно физические лица (рис. 1). Из 275 млн человек населения США почти 125 млн владеют акциями, покупают, держат и продают их на биржах, т. е.

являются фактическими инвесторами. В таком «народном капитализме» их средства образуют серьезный источник инвестирования. Большинство акционеров заинтересованы в успехах корпораций, в повышении курсовой стоимости акций. Участие государства сводится в основном к надзорно-регулирующим функциям.



Немецкая модель – фондовый рынок более чем на 70% также представлен акциями, но доля населения ниже, чем в США. Здесь самостоятельную роль играют государственные ценные бумаги. В инвестиционных делах рынок акций выполняет вторую роль после корпоративных и государственных долговых обязательств.

Японская модель – здесь, как и в США, значительно участие физических лиц как инвесторов. Из 127 млн населения акциями владеют более 70 млн человек.

Вспомнив, что фондовые рынки возникли в Европе в XVI веке, Японии – в XVII веке, в США – в начале XIX века, а в России они исчезли в начале XX века, попытаемся далее использовать «Биржевой словарь» для выяснения вопроса: а что же происходит у нас на фондовом рынке?

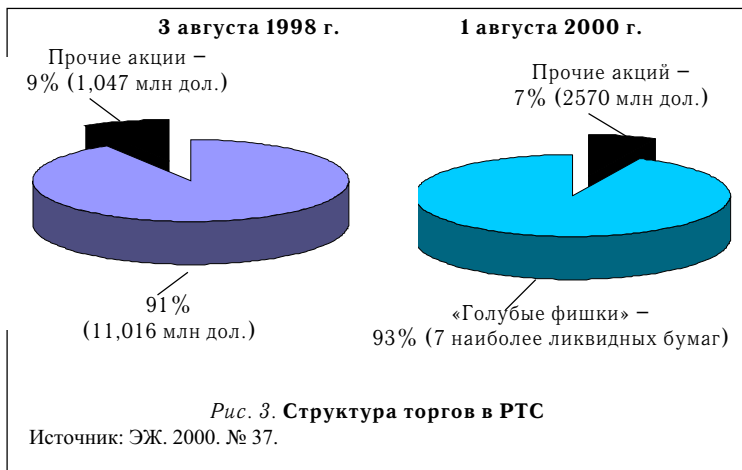
Экономический смысл международных сравнений (рис. 2) означает, что у нас малые объемы сделок и низкая капитализация фондового рынка.



На биржевых рынках господствуют два-три монополиста, преимущественно Московская межбанковская валютная биржа и Российская торговая система. Доля банков на ММВБ – 70%, а на РТС – 35%. Индивидуальные инвесторы не имеют прямого доступа на рынок акций, так как их скупают пакетами брокеры-оптовики и банки. Мало среди участников биржевых торгов институциональных инвесторов (паевых и акционерных инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний). В неразвитом состоянии производные биржевые бумаги – фьючерсы и опционы на покупку и на продажу. Своеобразной формой бегства отечественного капитала стали сделки на зарубежных фондовых рынках, где российские акции покупаются на депозитарные расписки. Оборот депозитарных расписок на российские акции на Франкфуртской и

Нью-Йоркской фондовой биржах, по оценкам специалистов, в 2–3 раза больше, чем на всем российском фондовом рынке.

В России сейчас практически отсутствуют корпоративные облигации и нет акций «хайтек» – компаний высоких технологий. Операции идут в основном оптовыми пакетами акций незначительного числа известных эмитентов, так называемыми «голубыми фишками» – РАО «ЕЭС России», Газпром, ЛУКОЙл, Мосэнерго, Норильский рынок (рис. 3).



В предыдущем предельно кратком обзоре состояния отечественного фондового рынка мы также максимально использовали понятия, термины и выражения рецензируемого «Биржевого словаря». Добавим, что мы разделяем мнение авторов словаря, высказанное ими в предисловии, что в России до сих пор нет нормального фондового рынка, опирающегося на отечественных физических и юридических инвесторов.

При сохранении высокого уровня мировых цен на энергоносители и усилении положительных тенденций развития в российской промышленности, а также при изменении иностранными и отечественными инвесторами оценки политических рисков ведения инвестиционной деятельности в Российской Федерации в 2001 г. можно ожидать динамичного развития фондового рынка, а также значительного

усиления роли рынка государственных облигаций. При этом действенными объективными факторами, поддерживающими развитие рынка ценных бумаг, могут стать расширение российскими эмитентами корпоративных акций, выпуска корпоративных облигаций, насыщение рынка краткосрочными рублевыми ценными бумагами, а также либерализация правил работы нерезидентов на российском рынке ценных бумаг.

Нам весьма понравились деловые и краткие статьи об эластичности спроса и предложения; остроумно подтверждены пять «железных» правил биржевой котировки; великолепны по лаконичности графические построения и объяснения линий и полей игры клиентов биржи на повышение («быки») и на понижение («медведи»). Изменение цены котировок («цена равновесия») уместно рассмотрено в связи с ее способностью отсекаать «дорогих продавцов» и «дешевых покупателей».

Биржевой отечественный словник проходит очередные количественные и качественные метаморфозы: от удельно-княжеского словотворчества – к строгому смысловому толкованию, дополняемому научными обоснованиями. Поэтому при пользовании словарем следует помнить, что отдельные понятия, особенно напрямую позаимствованные из-за рубежа, являются для нас новыми, имеют «неустойчивый характер».

Авторы старались следовать некрасовскому принципу «словам тесно, а мыслям просторно». Но иногда хотелось бы более полного толкования терминов.

Это было бы весьма полезно тем, кто постоянно имеет дело с международной биржевой деятельностью, ее фразеологией, документами, конфликтными ситуациями. Полагаю, что напрасно снято «место рождения» слов, понятий и терминов, начиная с самого слова «биржа» – от кого оно произошло: от итальянцев, французов или голландцев? И вообще полезно и интересно знать, кто породил «банк», «ваучер», «вексель», «бэквардейшн», «контанго», «абандон», «аваль», «дисконт» и др.

Так, на стр. 206 (том II) читаем: «Стрэнгл, англ. *strangl* – двойной опцион с одновременной куплей-продажей опциона на покупку и опциона на продажу с разными ценами реализации; при этом цена реализации опциона на продажу обычно ниже цены реализации опциона на покупку». Как прикажете понимать? Почему так, а не наоборот? Такое «лаконичное» толкование в состоянии понять только профессионал, и то если догадается взглянуть на рисунок для предыдущей статьи («Стрэдл»).

Мы разделяем досаду всех, кто обеспокоен неунифицированностью биржевого словника, разночтением его понятий, отсутствием ясности, простоты и общепринятости. Вне всякого сомнения, это относится прежде всего к нашему биржевому рынку ценных бумаг. Думаю, что достоинством рецензируемого словаря как раз и является то, что теперь этого разнобоя существенно меньше.

Таким образом, российский биржевой словарь сработан В. Корельским и Р. Гавриловым усердно и добротнo. Его уместно представить на международных коммерческих выставках-продажах словарей.

Словарь действительно нов и полезен. Некоторые авторские и издательские промахи и недочеты – издержки трудного роста и поэтому поправимы. Первопроходцам всегда трудно! Авторы справедливо считают, что *facius quod potui, faciant meliora potentes*³. Они же, или кто-то другой, пойдут уже проложенным путем, а это издание, уверен, станет настольной книгой биржевых работников.

Выдающийся отечественный физик, лауреат Нобелевской премии, Ж. И. Алферов подразделил ученых на пессимистов, удравших за границу в поисках обеспеченной жизни, и на оптимистов, оставшихся развивать свое родное бедное отечество. Такое подразделение идеально подходит и к биржевикам: пессимисты, разочарованные неумением правительства организовать цивилизованную биржевую торговлю, драпанули на западноевропейские и американские биржи, а оптимисты продолжают надеяться, что правительство ког-

³ Мы сделали, что могли; кто может, пусть сделает лучше (лат.).

да-то поумнеет и поможет создать российские биржи мирового значения.

Читатель вправе сам определить, кто прав: биржевики-пессимисты или биржевики-оптимисты. Мы же присоединяемся к тому крылу наших оптимистов, которые утверждают, что взлеты биржевых торгов – это «олимпийские игры» мировой торговли, а, как известно, в античном мире во время олимпийских игр прекращались ссоры, конфликты и войны. Вот об этом и написано в биржевом словаре.

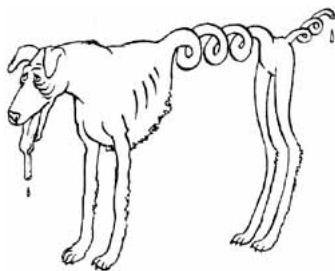
Е. А. РОМАНОВ,
кандидат экономических наук,
Всероссийский научно-исследовательский
и проектно-конструкторский институт экономики,
информации и автоматизированных систем управления
рыбного хозяйства,
Москва



Живой уголок

Русская самогончая (русский борзой бухаунд)

Выведена не для охоты ни на кого, а просто по полям поноситься, поорать. Способна унюхать за версту молодого первача. Применяется также для поиска бутылок и хозяев, спящих на необъятных сибирских просторах. Незаменима на охоте, рыбалке, в бане, гараже. Отличается от большин-



ства других пород красным носом и огромными мешками под глазами. Уважает хозяина. Неприхотлива – где нажрется, там и спит.

Секонд-хаунд

Практичная и недорогая собака на каждый день. За свою довольно долгую жизнь меняет, как правило, нескольких хозяев.

Эстоонская гоончая

Выведена для загона раненых черепах и улиток. Команды хозяина выполняет очень тщательно, правда, спустя 20–30 минут после подачи.

Немецкий доннерветтер

Кароший немецкий собак. Имеет приносить немецкий хозяин яйца, курки. Выполняет любой командований.



Стой-терьер

Караульная собака. Лает человеческим голосом, причем первый раз – в воздух, а второй – на поражение.

Портфейлер

Собака из натуральной кожи (в результате эволюции портфейлеры из кожаменителя вымерли – разохлись и растрескались).

Русская черная кирзая

Как правило, очень привязана к хозяину толстым кожаным поводком. Прекрасно выполняет команды «Лежать!» и «Лежать! Я кому сказал!»



Барсеттер (прибамбассет)

Электроповодок. Самоподнимающаяся нога. Тонированная шерсть. После 10 км пробега требует замены коврика.

Московская елживая

Недавно рассекреченная порода, специально выведенная для генеральных секретарей и некоторых президентов.

Хаудуюдог

Очень добродушная собака, постоянно как будто улыбается. Старается во всем угодить боссу, то есть хозяину, так как боится потерять место.

Толстая борзая (новая русская нормальная (трехпалая) овчарка)

Очень быстро ходит (скорость до 5 км/ч!) на короткие расстояния. Обладает хорошо развитой одышкой. Прекрасно потеет. Иногда носит в зубах кредитные карточки хозяина.



Как-нибудь в другой раз мы расскажем о следующих породах: хайлайка, диплодог, куркуль-терьер, гореспаниель, яйчеширский терьер, доберман-тэтчер (железная собака), самсебебернар и др.

<http://zapros.narod.ru/dog.html>

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 8. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.06.01.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3600. Заказ 495.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»

630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Кончается лето. Проходит пора отпусков, каникул, начинается новый учебный (рабочий) год. Начинается и подписка на «ЭКО» на 2002 год.

В новом году журнал, как и прежде, останется надежным помощником для руководителей всех уровней, преподавателей вузов, студентов и всех тех, кто хочет знать, что реально происходит в экономике страны.

Приглашаем всех посетить нашу новую страничку в Интернете по адресу:

www.econom.nsc.ru/eco

На ней Вы найдете содержание и статьи свежего номера и архив, познакомитесь с работой «Делового “ЭКО”-клуба», рубриками «Топ-менеджеру», «У Экоши», сможете прямо со своего компьютера подписаться на традиционную и «бумажную» версии журнала, оставить свои вопросы и обменяться мнениями с авторами и читателями «ЭКО» в «Форуме» и «Гостевой книге».

Мы ждем статей и писем как от наших давних авторов, так и от тех, кто еще не выступал на страницах «ЭКО», но имеет идеи, исследования, опыт, которые хочет вынести на всеобщее обсуждение.

Желаем успехов!



Нестареющие истины

Правда – самое ценное из того, что у нас есть; будем же расходовать ее бережно

Марк Твен

Демократия – наихудшая форма правления, если не считать всех остальных

Уинстон Черчилль

В войне не бывает выигравших – только проигравшие

Артур Невилл Чемберлен