

Российскую экономику поднимут российские богатыри



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

10 (328) 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 ВОРОНОВ Ю. П.,
ХАНИН Г. И.
Есть ли будущее у российской экономики. Замечания к докладу фирмы «Мак-Кинзи» о состоянии российской экономики в конце 90-х годов
- 28 БОБЫЛЕВ Г. А.,
ИВАНОВА Л. М.,
НЕКРАСОВСКИЙ К. В.
Два метода голосования – совершенно разные результаты
- 38 ВЛАСОВ В. Г.
Собственность – это в первую очередь ответственность
- 44 ШЕЛОМЕНЦЕВ А. Г.
Разрушить быстро можно, построить – нельзя

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 48 СТЕПАНОВ Ю. В.
Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 62 Либо рынок, либо кнут
(«круглый стол» «ЭКО»)

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 86 БАРХАТОВА Н. М.
О том, как везёт тому, кто везёт, или о создании Центра развития малого бизнеса в Новосибирске

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- 102 СОКОЛОВ В. М.,
СОКОЛОВ А. В.
Биржевые запасы металлов, их влияние на мировые цены и поведение российских производителей на мировых рынках

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 116 КУЧИН П. С.
В противоречии с законом: четыре вывода Новосибирского облсовета о реформе ЖКХ
- 125 КАНУННИКОВ С. И.
Финансовые инструменты для экстр-мастеров

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 133 ЗУБКОВА Е. В.
Проблемы использования результатов научно-технической деятельности, права на которые принадлежат государству

ОБРАЗОВАНИЕ

- 144 ШЕМЕТОВА Е. П.
Вузовская книга в современном российском книгоиздании
- 161 НИКОЛАЕВА Е. И.
Школьная реформа

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 172 КИЙОСАКИ Р.,
ЛЕКТЕР Ш.
Богатый папа, бедный папа: чему учат детей богатые родители – и не учат бедные!
- 188 ШЕМЕТОВ П. В.
Региональные рынки: проблемы теории и практики

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco

*Замечания к докладу
фирмы «Мак-Кинзи»
о состоянии российской
экономики в конце
90-х годов*

Доклад фирмы «Мак-Кинзи» о состоянии 10 отраслей российской экономики в 1997–1998 гг. – уникальное исследование квалифицированных американских экономистов. Тенденции, отмеченные в нем, стали еще более заметными после дефолта 1998 г., они в значительной степени определяют нынешнее состояние российской экономики. Поэтому выводы доклада и поныне актуальны, а критическое осмысление и методического подхода, использованного в нем, и анализа ситуации, проведенного фирмой «Мак-Кинзи», будет полезно самому широкому кругу читателей – от руководителей государства и местных властей до работников предприятий, экономистов и студентов вузов.

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

В конце 1999 г. в ряде периодических изданий было опубликовано изложение выводов доклада американской консультационной фирмы «Мак-Кинзи» о состоянии и перспективах российской экономики. В Интернете можно было прочитать этот доклад в полном виде, этот текст мы и анализируем¹. Результаты исследования относятся к 1997–1998 гг., т. е. в нем оценивалось состояние нашей экономики перед дефолтом. Комментарии российской печати были восторженными. Высоко оценивались колоссальный объем проделанной авторами работы, ее высочайшая квалификация

¹ Часть доклада фирмы «Мак-Кинзи» была опубликована в «ЭКО» (2001. № 3).



У РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ?

и глубина сделанных выводов. Доклад, утверждалось в этих статьях, наконец-то раскрыл глаза на причины российского кризиса и способы быстрого выхода из него, обеспечения, если следовать его рекомендациям, нового российского экономического чуда с ежегодными темпами роста ВВП в 8% в год в ближайшие 10 лет.

Что касается общих оценок экономического положения России к 1999 г., то российский читатель здесь не найдет ничего принципиально нового. Ошибутся те, кто ожидает, что вот кто-то исследует реальное положение дел и обнаружит, что оно не такое уж плохое, как нам говорят российская статистика или злопыхатели – отечественные экономисты. Например, если учесть теневую экономику, картина станет значительно лучше. Впрочем, теневую экономику пытается учесть и Госкомстат России, но некоторые считают, что он делает это неудовлетворительно, оценивая ее слишком малой величиной. Но вот американцы исследовали теневую экономику для нескольких отраслей (например, розничной торговли), а выводы не изменились.

Исследовано положение в десяти отраслях российской экономики: черной металлургии, цементной, нефтедобывающей, молочной и кондитерской промышленности, розничной торговле продуктами питания и потребительскими товарами, гостиничном бизнесе, отрасли по производству программного обеспечения, жилищном строительстве. На основе обобщения отраслевых исследований получены выводы о состоянии и перспективах развития российской экономики. Ради этих выводов и проделано все исследование.

Наиболее ценным представляется третий раздел доклада, где детально излагается положение в отдельных отраслях. Подход фирмы необычен: проблема первоначально изучается на уровне отдельных предприятий, и на этой основе делаются обобщающие выводы. Авторы доклада проделали огромную работу по определению реального положения дел в этих отраслях на основе ознакомления с

первичными документами по многим предприятиям и беседам с экспертами – практическими работниками и учеными. Частично используются и данные Госкомстата.

К сожалению, российские ученые аналогичной работы проделать не смогли, и нам приходится узнавать о положении в значительном сегменте российской экономики от иностранцев. Правда, у наших исследователей финансовые возможности несравненно меньше, чем у крупной американской (и международной) аналитической фирмы. Но дело не только в деньгах. Авторы доклада показали свою высокую экономическую квалификацию, используя ряд умелых методологических приемов. Но это не уберегло их от определенных методологических просчетов.

Характеристика отбора отраслей

Большое впечатление производит сравнение положения в исследованных отраслях с положением в США и других странах, особенно в Польше, лишь недавно мало отличавшейся от нас и по характеру экономики, и по уровню экономического развития.

Авторы доклада признают глубокий экономический спад в России в 90-е годы и оценивают его размеры в величинах, близких к оценкам российской статистики и альтернативным оценкам российских экономистов². Однако следует иметь в виду, что и официальная статистика, и неофициальные, альтернативные оценки российских экономистов относятся ко всей экономике, а оценки авторов доклада – лишь к десяти избранным отраслям. Расчет отставания России по уровню производительности труда – а это главный показатель для оценки эффективности российской экономики, применяемый в докладе, – произведен для отраслей, охватывающих лишь 16% общей занятости в российской экономике. Вне рассмотрения остались очень важные секторы с большой занятостью и значительным удельным ве-

² См., например, работы Н. И. Сулова и Г. И. Ханина для первой половины 90-х годов (ЭКО. 1997. № 11.).

сом в общем объеме ВВП: сельское хозяйство, транспорт и связь, нежилищное строительство, нерыночные услуги.

Авторы доклада не затрагивают вопрос о репрезентативности выборки отраслей, но у читателя он, несомненно, возникает. Иногда складывается (возможно, ложное) впечатление, что набор отраслей попросту определен некоторым внешним заказом, то есть фирмами или финансовыми структурами, заинтересованными в оценке состояния именно этих отраслей.

Отраслевой подход, реализованный в докладе, обладает некоторыми преимуществами по сравнению с традиционными продуктовыми моделями микроэкономического анализа. Прежде всего, он позволяет выявить качественные проблемы отрасли с учетом ее организационной структуры, на основе международных сопоставлений определить причины отставания от аналогичных отраслей других стран.

Но наряду с преимуществами подход авторов доклада имеет и недостатки, неизбежные при оригинальных исследованиях. Прежде всего, понятие отрасли не вполне отработано. Это мы увидим на примере черной металлургии, отчет по которой далее рассмотрен более подробно.

Границы между отраслями в советской промышленности проведены были настолько запутанно, что даже небольшое отклонение от «чистых» отраслей приводит к неразрешимым методическим проблемам. Например, производство холодильников было поделено между авиационной и автомобильной промышленностью. Такая самостоятельная отрасль, как производство моющих веществ, считалась основной химией. Литейные предприятия считались частью машиностроения, а не металлургии, а одно время они даже были вписаны в структуру Главснаба, то есть организационно входили в оптовую торговлю.

В условиях 90-х годов на это наложилось множество дополнительных факторов. Стало обычной практикой наличие множества юридических лиц на одном предприятии. Акционерное общество «Станкосиб» из Новосибирска располагало более чем 60 счетами, формально относившимися

к разным компаниям. Свой счет имела даже бухгалтерия, которая оказывала услуги цехам за предоплату. Крупное авиационное предприятие могло иметь более сотни счетов, каждый из которых принадлежал некоторому юридическому лицу. Одни из таких компаний были созданы, что называется, «про запас». Другие же нормально функционировали как обособленные предприятия. Отделение одних от других представляло собой задачу, неподъемную даже для налоговых органов, возможности которых существенно шире, чем у иностранной фирмы, решившейся на разовое исследование.

С этим можно было бы и смириться, если бы главным показателем эффективности российской экономики в обсуждаемом исследовании не была избрана производительность труда. В организационно-экономических условиях, сложившихся к середине 90-х годов, невозможно было рассчитать, сколько же работников реально работает в отрасли. Здесь возможны разные варианты. На одном из новосибирских предприятий легкой промышленности отдел сбыта был преобразован в самостоятельное предприятие, которое было зарегистрировано в свободной зоне «Алтай». Сбытовики не сдвинулись с места, но формально они работали в организации, расположенной в Горно-Алтайске и не входили в среднесписочную численность работников при исчислении производительности труда.

Развал стабильных хозяйственных связей, отсутствие нормальной системы кредитования торговых сделок и гарантий их исполнения приводят к тому, что трансакционные издержки в России чрезмерны. Но вряд ли правильно относить их на ту или иную отрасль реальной экономики. При такой постановке вопроса вероятно как занижение, так и завышение показателя «производительность труда» по отдельно взятым отраслям.

Пример черной металлургии

Рассмотрим, как анализируется развитие отрасли, на примере черной металлургии с тем, чтобы увидеть находки и просчеты американских аналитиков.

Каждая отрасль в анализе занимает свое функциональное место. Черная металлургия, по мнению авторов доклада, интересна тем, что за период рыночных реформ в ней не появилось новых участников, что и понятно – вложения в черную металлургию должны быть сразу большими, и они не могут быть найдены и освоены без интенсивного участия государства. Но в 90-е годы государство по идеологическим соображениям уходило от вмешательства в экономику. Поэтому анализ развития отрасли мог бы дать ответ на вопрос: насколько конкурентоспособна индустриальная база, унаследованная Россией от СССР.

Сопоставление с черной металлургией других стран показало, что в разных странах по-разному понимают то, что к этой отрасли относится. Темпы индустриализации в СССР были максимальными. Начиналась индустриализация с ликвидации дефицита металла, металлургические предприятия появлялись на пустом месте и поневоле должны были брать на себя выполнение дополнительных функций. В результате в нашей стране к черной металлургии относят ряд смежных производств, которые в других странах не считаются металлургическими. Специалисты фирмы «Мак-Кинзи» делают минимально необходимое – исключают из статистики подготовку и обогащение сырья, а также литье, ковку и производство метизов. Подгонка под принятые стандарты делается ради возможности сопоставления, других аргументов в пользу этого нет. В результате оказывается, что черная металлургия производит всего 1% ВВП и в ней занято всего 0,7% рабочей силы. Последняя цифра получилась такой потому, что из работников отрасли исключались все, кто работал в социальной сфере.

Подобная статистическая «реструктуризация» отрасли, разумеется, необходима для сопоставлений, но что за ней стоит по существу? Допустим, вы «вычитаете» из металлургии производство колесных поковок или метизов. В результате получают некоторые виртуальные объекты. Процедура выделения условно чистой отрасли, похожей по технологической структуре на аналогичные отрасли США,

Бразилии, Южной Кореи или Японии, представляет собой некоторую промежуточную методологию, находящуюся посередине между анализом «чистых» отраслей – элемента межотраслевого (межпродуктового) баланса – и анализом связей между юридическими лицами – реально существующими фирмами.

Авторы отмечают некоторую условность используемого ими метода, но делают это не в общем плане, а по частностям. Они пишут, например, что «поскольку ЭДП (электродуговые печи) являются частью больших интегрированных комбинатов, они сильно отличаются от западных мини-заводов как своими структурами управления и продаж, так и имеющимися у них вспомогательными службами» (раздел 3.1, с. 3). Но это же замечание можно отнести и к «выброшенным» ради сопоставимости сырьевым или метизным производствам.

Следующий этап анализа в докладе – причины понижения эффективности вследствие свертывания производства. Поскольку главным показателем считается производительность труда, на первый план выходит ее снижение в 2 раза в результате рыночных преобразований. Но сами авторы признают, что проблема состоит в недостаточном свертывании производственных мощностей и отказе от увольнения работников, оказавшихся лишними при сокращении производства. Они отмечают, что «повторный набор и обучение рабочих может оказаться непростым делом». Сказано походя, без какого-либо продолжения. Хотя общеизвестно, что квалифицированный прокатчик или доменщик может получить нормальную квалификацию не ранее чем через 10–15 лет производственного стажа. А для этого им требуется этот стаж обеспечивать. Поэтому сохранение квалифицированных кадров в черной металлургии представляло собой важную задачу, которая была выполнена благодаря руководителям предприятий.

Авторы доклада используют (для всех анализируемых отраслей) следующий прием. Отставание по производительности труда они разделяют на доли в соответствии с определенными факторами. Так, для черной металлургии

производительность труда в России в 1997 г. составляла 28% от производительности труда в США в 1995 г. (раздел 3.1, илл. 19). Отставание в 72% интерпретируется по результатам анализа следующим образом:

- избыточная рабочая сила – 4%;
- загрузка мощностей – 18%;
- организация труда – 27%;
- ассортимент продукции – 7%;
- масштабы производства и применение устаревших технологий – 16%.

С точки зрения арифметики – все правильно. Сложим проценты, получится 72. Но давайте задумаемся в существо постановки задачи. Возможно ли в методическом плане разделить организацию труда и избыточную рабочую силу, либо загрузку мощностей и ассортимент продукции? Могут ли эти факторы действовать раздельно?

В отечественной (а впрочем, и в мировой) практике для анализа такого рода – факторного или индексного – используются мультипликативные функции. В докладе фирмы «МакКинзи» применяется аддитивная функция – доли отставания дают при сложении суммарное отставание. В нормальном анализе существует еще эффект взаимодействия факторов. Скажем, если усовершенствования в организации труда приводят к уменьшению избыточной рабочей силы, то это есть совместное воздействие двух факторов. Иными словами, при нормальном индексном или факторном анализе сумма «чистых» воздействий отдельных факторов должна быть меньше суммарного отставания. Какую-то долю нужно относить на воздействие сочетания факторов.

Авторы доклада пошли здесь по линии большей наглядности в ущерб методической состоятельности. Прием этот известен и советским экономистам, когда адресату – чаще всего партийным органам разного уровня – трудно было объяснить толком, о чем идет речь. Но в отечественных условиях методический уровень выдерживался благодаря конкуренции в научной среде, когда явные огрехи подмечались другими исследователями. И уж можно быть уверенным,

что замена мультипликативной функции на аддитивную не прошла бы незамеченной и вызвала бы пару-другую агрессивных рецензий.

Главный вывод, который сделан авторами о причинах отставания России по производительности труда в черной металлургии, состоит в том, что у нас в данной отрасли практически отсутствуют мини-заводы. Этим объясняется основная доля отставания в производительности труда от черной металлургии Южной Кореи.

Относительно такого вывода напрашиваются следующие замечания. Во-первых, термин «мини-завод» для черной металлургии имеет совсем особое звучание. Это завод, который производит менее миллиона тонн стали в год, а минимальность его связана преимущественно с тем, что у него отсутствуют переделы, предваряющие выплавку стали, что он потребляет большое количество лома и минимальное — чугуна. Когда создавалась советская металлургическая промышленность в начале 30-х годов, о таких «мини-заводах» никто не знал. Поэтому претензии к отсутствию мини-заводов в российской черной металлургии представляют собой фактически претензии к семидесятилетнему отсутствию какой-либо заметной реконструкции технологических процессов.

Во-вторых, если отсутствие мини-заводов является одним из элементов истории, то оно же есть и элемент будущей реконструкции. Требуется обсуждать проблему строительства мини-заводов в контексте инвестиционных программ, а совсем не наряду с загрузкой мощностей и изменением ассортимента.

В-третьих, под категорией «мини-завод» понимается обособленное юридическое лицо. В результате проблема организационно-правовой структуры смешивается с вопросами технологическими. Юридическое оформление будущих мини-заводов в черной металлургии представляется вопросом, достаточно далеким от обсуждаемой темы.

Производительность труда как нечто самое важное для нового строя

Можно ли на основе этих оценок давать общую оценку отставания России по производительности труда? Вопрос непростой. Очевидно, что в анализируемую выборку не вошли отрасли, где относительный уровень производительности труда значительно ниже исчисленного в работе. Так, отсутствуют сельское хозяйство, где отставание от США превышает 20 раз, угольная промышленность, где отставание от США также превышает 20–30 раз. Нет машиностроения, где в настоящее время вследствие крайне низкой загрузки мощностей отставание намного больше, чем в избранных авторами доклада отраслях (даже в наиболее благополучной автомобильной промышленности отставание составляет 10 и более раз в зависимости от завода).

А ведь указанные отрасли имеют значительную долю в общей занятости и занятости в отдельных крупных отраслях. Так, только в сельском хозяйстве занято 14% в общей численности работающих в экономике, в угольной промышленности и машиностроении – больше 1/3 занятых в промышленности. С другой стороны, в расчете отсутствуют нерыночные услуги, где отставание от США, очевидно, значительно меньше, чем в выбранном наборе отраслей, а в них трудятся ни много ни мало 27% всех занятых в экономике.

В итоге получаются, как будто, взаимокompенсирующие отклонения по численности работающих. Но не по разрыву в производительности труда. Перечень отраслей, вошедших и не вошедших в выборку и влияющих на окончательную оценку, можно было бы продолжить. Но и без того ясно, что **пока окончательной оценки о достоверности выводов авторов доклада о размерах отставания России от США по производительности труда делать нельзя.** Требуется дополнительные исследования, не столь уж, впрочем, сложные, поскольку существуют неплохие российские и западные исследования, где сравнивается произво-

дительность труда именно в не вошедших в перечень отраслях (например, работы Коуховена и В. Кудрова).

Справедливости ради следует заметить, что традиционные измерители эффективности все же недостаточно отражают подлинную эффективность советской и постсоветской экономики. В них не учтены гораздо лучшее удовлетворение спроса населения на многие виды товаров и услуг, рост культуры обслуживания в постсоветской экономике.

Абсолютизация показателя производительности труда была бы обоснована при бесплатных и неограниченных инвестициях. Но если капиталовложения включаются в анализ эффективности экономики, то сразу же требуется различать отрасли, в которых показатель производительности труда действительно важен, и те, где важнее показатели эффективности фондов. В большинстве отраслей, включенных в доклад фирмы «Мак-Кинзи», производительность труда можно считать основным параметром эффективности производства. Но такие отрасли, как цементная и черная металлургия, всегда анализировались прежде всего по уровню фондоотдачи.

Причины, по которым в советское время слабо росла производительность труда в аппаратурных производствах, состояли и в том, что в условиях плановой экономики обычно анализировалась важность отдельных производственных факторов. В цементной или металлургической отраслях доля заработной платы была невелика. Потому численности персонала в них уделяли меньше внимания, чем в других отраслях.

Совершенно особый вопрос – как считалась эта самая производительность труда. Мы не будем касаться того, как исчислять знаменатель, остановимся только на показателе результатов хозяйственной деятельности. В некоторых отраслях удастся избежать использования одних финансовых показателей. Но и физические показатели, которые авторы применяют при исчислении производительности труда, только приводят к необходимости дополнительных оговорок.

Вернемся вновь к черной металлургии. Можно рассчитать, сколько стали производится в расчете на одного заня-

того в отрасли. Однако это – совсем другая сталь, такой не производится нигде в мире. Авторы доклада подробно разбирают отличия, обсуждавшиеся в литературе и ранее: использование устаревших технологий типа мартеновской и т. д. Но главная особенность отечественной черной металлургии состоит в резкой дифференциации качества продукции. С одной стороны, для нее характерен массовый выпуск низкокачественной стали, которая в безумных количествах расходовалась на строительную арматуру вследствие засилья панельного домостроения и практического отсутствия строительства индивидуальных домов, где эта арматура не требуется. С другой стороны, резкое отличие состоит в широком использовании легирования там, где это нужно и не нужно. Легированная сталь производилась для военных и космических целей, а легирующие добавки отчасти компенсировали отставание в технологии. Такой подход к сравнениям равнозначен тому, что сопоставляется германская система земледелия, ориентированная на максимальное использование химических удобрений с американской, где главный упор делается на усовершенствование сельскохозяйственной техники.

Причин широкого использования легирования много. Упомянем лишь несколько. Легирование было более привлекательным для быстрого решения задач в тех отраслях, где не особенно считались с себестоимостью, было интересным направлением для науки, оторванной от проблем эффективности производства, позволяло длительное время повышать качество стали без дополнительных инвестиций в совершенствование технологии. Наконец, отсутствие платы за недра и дешевизна рабочей силы в горнодобывающей промышленности позволяли добывать те металлы, которые использовались как легирующие добавки, с относительно невысокими издержками.

Мы видим, что физический показатель выпуска стали непригоден для использования его в международных сопоставлениях производительности труда прежде всего вследствие отличий в функциональном назначении выпускаемой продукции, а также в ее физико-химических характери-

ках. Это попросту совсем другая продукция и другая промышленность. Ее невозможно переделать таким образом, чтобы уменьшилась потребность в легирующих добавках. Требующиеся для этого усовершенствования в технологии равноценны построению новых предприятий, созданию новой отрасли практически с нуля.

Впрочем, наибольшие методологические возражения вызывает применение показателя «производительность труда» там, где приходится использовать одни финансовые показатели. В частности, когда речь идет о гостиничном хозяйстве, неправомерно сопоставлять расценки на гостиничные номера в западных странах и в России. Нужно учитывать, что средний российский командированный не в состоянии оплачивать номера по западным расценкам, а направляющая его в командировку организация юридически не имеет права выдавать ему такие деньги на проживание в гостинице. Такое исследование имеет смысл только в том случае, если есть потенциальный инвестор, рассматривающий российский гостиничный бизнес как возможное направление вложения собственных средств.

Рынок не впрок

Большим разочарованием для авторов доклада явилась относительно низкая производительность труда на предприятиях, созданных после 1991 г. Согласно классическим западным канонам экономической науки, они должны были быть намного эффективнее старых, созданных в советских условиях и возглавляемых в большинстве не новыми эффективными собственниками. Правда, общий показатель относительной производительности труда на них выше, чем на старых предприятиях: соответственно 30 и 17% к уровню США в 1995 г. Но более тщательный анализ показывает, что этот разрыв объясняется преимущественно разной отраслевой структурой новой и старой экономики.

В новой экономике преобладают предприятия сферы услуг, где разрыв в производительности труда изначально был значительно меньше, чем в производственной сфере, в силу

меньшей сложности этих предприятий и малой механизированности труда. Если же взять сопоставимый круг отраслей, то чаще всего разрыв здесь минимален. По некоторым отраслям сопоставление вообще невозможно, либо потому что в этих отраслях новые предприятия не создавались, как в черной металлургии и нефтедобыче, либо потому что соответствующая отрасль отсутствовала в дореформенный период, как, например, производство программного обеспечения. По сопоставимым же отраслям разрыв в производительности труда оказался в большинстве случаев минимальным: в розничной торговле продуктами питания соответственно 20 и 25%, в производстве промышленных товаров – 24 и 30%. **Лишь в тех случаях, где новые предприятия представлены иностранным капиталом, разрыв в производительности труда между старыми и новыми предприятиями оказался очень значительным: по гостиничным услугам – почти в 5 раз, в кондитерской и молочной промышленности – 7–10 раз, в жилищном строительстве – более чем в 2 раза.** Таким образом, если эффективность предприятий с отечественным капиталом, в лучшем случае, оказалась не выше (с учетом более молодого возраста новых предприятий), чем у старых, советских, то иностранный капитал, вооруженный несравненно более совершенной техникой и методами управления, действительно оказался на порядок более эффективным.

В докладе показано, что роль новых предприятий в российской экономике крайне невелика. На них трудятся лишь 10% всех занятых (по кругу отобранных отраслей, где велика доля услуг). Новые предприятия вообще не представлены в черной металлургии и нефтедобыче, в цементной промышленности, их роль мизерна в молочной и кондитерской промышленности (1% занятости в этих отраслях), в гостиничных услугах она составляет лишь 3%, в жилищном строительстве – 20%, и лишь в торговле их роль весьма заметна – 65% по промышленным товарам и 20% – по продуктам питания. Новые предприятия целиком охватывают лишь новую отрасль программного обеспечения.

Однако частный отечественный капитал в России постепенно захватил уже и почти весь старый сектор российской экономики. Данные доклада подтверждают, что приход частного капитала не привел к повышению эффективности предприятий, а наоборот – к резкому снижению. Напрямую в докладе это не сказано, мешает презумпция большей эффективности рынка.

Можно напомнить, что в известных работах по транзакционным издержкам с большим трудом объяснялось падение эффективности экономики после отмены рабства в США, а причины падения эффективности сельскохозяйственного производства после отмены крепостного права в России не проанализированы по-настоящему до сих пор. Поэтому, вероятно, претензии к исследователям фирмы «Мак-Кинзи» в этом плане чрезмерны. Достаточно того, что они отметили этот факт и убедительно показали его неоспоримость. Дело теперь уже за интерпретациями.

Розничная торговля – поле битвы

По избранным десяти отраслям в докладе оценивались перспективы иностранных инвестиций в Россию. Несомненным является тот факт, что иностранные инвестиции за прошедшие четыре года направлялись именно туда, где авторы доклада увидели их целесообразность. Для большинства отечественных аналитиков оказалось неожиданностью интенсивное проникновение в российскую розничную торговлю иностранных торговых сетей. Но если прочитать внимательно два раздела доклада, относящиеся к розничной торговле, то они вообще звучат как предложение западным инвесторам обратить внимание на российскую розничную сеть.

Примитивные организационные формы в розничной торговле, пожалуй, больше всего свидетельствуют о крайне низкой эффективности отечественного частного капитала в России. Тенденцией последних десятилетий в розничной торговле является появление крупных розничных сетей (на Западе они зародились еще сто лет назад) и крупных

розничных торговых предприятий по торговле продовольствием и промышленными товарами – супермаркетов и гипермаркетов. Создание этих форм розничной торговли в России облегчается тем, что они не требуют таких огромных вложений, как в новые промышленные предприятия. В Польше, начавшей примерно с того же исходного уровня, что и Россия, доля супермаркетов и гипермаркетов в торговле продовольственными товарами достигла в 1997 г. 18%. Правда, значительная их часть принадлежит крупным иностранным торговым компаниям. В России в том же году их доля составляла смешную цифру – 0,2%. Разительно отличие России и по размерам торговых сетей. В США средний размер по 25 крупнейшим сетям составляет 670 магазинов на сеть, в России по двум крупнейшим сетям – только 10 магазинов (по Польше данные не приводятся).

Выяснение причин столь огромной разницы – самая содержательная часть доклада, которая может быть действительно названа новаторской. Она раскрывает не только картину в одной части российской экономики, но и проливает свет на ее положение в целом. По макроэкономическим условиям Россия, в отличие от Польши, характеризуется в докладе очень высоким страновым риском, очень высоким уровнем коррупции, расплывчатым, постоянно меняющимся законодательством, отсутствием среднего класса за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. Иностранные компании считают выгодным вложения средств только в том случае, если большая часть продукции поставляется местными поставщиками. Однако в России, в отличие от Польши, слаба пищевая промышленность, которая позволяет обеспечить только 40% потребности в продуктах (в Польше – 80%). Неодинаковые условия взимания налогов и тарифов создают несправедливые преимущества у оптовых рынков, которые позволяют им успешно конкурировать с супер-маркетами, несмотря на более низкую производительность труда. Вмешательство местных властей также создает преимущества традиционным формам торговли, которые ближе по старым связям. И последнее по счету, но

отнодь не по важности. В России очень высокая стоимость капитала. На момент написания доклада – 30% реальной процентной ставки против 8% в Польше. Наконец, иностранные компании могут пользоваться ссудным капиталом своих стран и международного рынка по низкой ставке, но в России, вследствие других ее недостатков как делового партнера, они предпочитают этого не делать.

И еще одно важное замечание. Розничная торговля в советской системе постоянного товарного дефицита занимала особое место не только в хозяйственном, но и в социальном плане. Работники торговли были привилегированной группой населения по двум причинам. Во-первых, существовала сеть закрытых распределителей для советских и партийных функционеров, недоступная для рядового покупателя.

Во-вторых, в обычной розничной сети работник торговли «сидел на дефиците» и мог регулировать товарные потоки по своему усмотрению. От него зависело, что получит конкретный человек и по какой цене.

Когда иностранный инвестор приходит в российскую розничную торговлю, он должен понимать, из какой дикости она выросла. Что этические нормы руководителей розничных предприятий, специалистов и даже рядовых продавцов и грузчиков очень далеки от того, к чему привыкли менеджеры западных фирм. И должны пройти годы, чтобы эта мораль сменилась на привычную для них. В настоящее время эта переделка сознания работников торговли проявляется, например, в том, что на многих магазинах висят объявления «Требуется продавец». В советские времена такого не было: профессия продавца считалась престижной, и устраивались в магазин по знакомству. Теперь же продавец могут уволить за невежливое обращение с покупателями, халатность в ведении учета или за обвесы и обсчеты. Но новые продавцы ведут себя почти так же.

Примерно те же причины приводятся авторами доклада для объяснения слабого развития российского гостиничного хозяйства, куда также поступает очень мало иностранных капиталовложений, хотя имеющееся небольшое

количество иностранных гостиниц работают в несколько раз эффективнее отечественных, обслуживая в основном иностранцев, приезжающих в Россию.

Общая конкурентоспособность

Значительный интерес представляют приводимые в докладе данные о об уровне конкурентоспособности экономики в 1999 г. В этом году список стран, по которым определялся этот показатель, вырос с 48 до 59, и можно было ожидать, что в связи с этим Россия уйдет с позорного последнего места. Но этого не случилось: она вновь оказалась на последнем месте, позади Зимбабве и Украины. В докладе раскрываются и факторы низкой конкурентоспособности российской экономики. Оказывается, что если по качеству рабочей силы Россия занимает 25-е место, то по другим показателям – на одном из последних мест, в том числе по уровню технологии – 55-е место. Еще бы – после сокращения капиталовложений в 5 раз за 90-е годы! По открытости – 56-е место, по состоянию финансов, инфраструктуры и менеджмента – 58-е, качеству государственных структур – 59-е место.

Как бы ни относиться к этому рейтингу, а он наверняка не без недостатков, основные беды российской экономики в нем обозначены достаточно определенно. Отсталая технология, закрытость бизнеса, упадок финансов, инфраструктуры и менеджмента, методов государственного управления.

Структурные проблемы российской экономики

Весьма показательно, что в условиях России лучшее финансовое положение имеют не современные формы хозяйственной деятельности, а самые примитивные. Чем примитивнее, тем лучше. Это, конечно, не капитализм, а псевдокапитализм, капитализм по-русски. Он менее эффективен не только по сравнению с западным капитализмом, но и по сравнению с советским социализмом.

С момента появления доклада кое-что изменилось к лучшему. Уменьшился страновой риск, понизились стоимость капитала и уровень коррупции и т. д. Но вряд ли можно говорить о коренных изменениях.

Большой интерес представляет оценка авторами доклада уровня жизнеспособности российских предприятий. Экономическое содержание этого понятия недостаточно определено и носит, конечно, экспертный характер. Очевидно, речь идет о том, какое количество предприятий и какая часть отраслей при нормализации хозяйственных отношений и управления предприятиями способны выжить в рыночных условиях без больших капиталовложений. В среднем по исследованным предприятиям эта доля оказывается весьма низкой: лишь 50%. В качестве причин нежизнеспособности указываются устаревшая технология и низкие масштабы деятельности. К числу нежизнеспособных отнесены 70% предприятий черной металлургии (на них работает 30%, занятых в отрасли), 30% предприятий цементной промышленности с общей занятостью в 25%, 15% предприятий нефтедобывающей промышленности с таким же процентом занятости; по 90% (!) предприятий молочной и кондитерской промышленности с занятостью соответственно 75 и 65%; лишь 5% предприятий жилищного строительства с занятостью 20%, 30% предприятий розничной торговли с такой же долей в занятости; 40% предприятий гостиничного хозяйства с долей в занятости в 30%. Всего на устаревшие в техническом отношении предприятия приходится 28% всех занятых в этих отраслях.

Износ

При всей значимости данного расчета, основанного на больших знаниях авторами доклада данных о мировой экономике, позволим себе усомниться в общих оценках. Авторы доклада просто игнорируют такой решающий показатель конкурентоспособности, как степень износа производственных фондов. Одно внешнего вида и технического уровня

фондов без учета степени их износа совершенно недостаточно для оценки жизнеспособности предприятий. Между тем в настоящее время износ оборудования в целом по российской промышленности составляет более 60%, в том числе и по нефтедобывающей промышленности. Как при таком огромном износе можно так относительно высоко оценивать степень жизнеспособности предприятий, остается секретом авторов доклада. Но даже имеющаяся оценка весьма тревожна: в некоторых отраслях нежизнеспособна подавляющая часть предприятий. Понятно, что для возобновления экономического роста вследствие этого в России требуются намного большие инвестиции, чем в Польше.

Причина: неравные условия конкуренции

В чем же причины столь печального состояния дел в российской экономике? Авторы доклада не могут уйти от этого вопроса. Предлагаемое ими решение весьма своеобразно. Оно вызвало наибольший интерес среди российских экономистов и получило почти единодушное одобрение большинства либеральных экономистов. По мнению авторов доклада, главной причиной низкой эффективности российской экономики являются неравные условия конкуренции, порождаемые вмешательством властей в пользу менее эффективных предприятий из-за опасения социальных волнений в случае закрытия неэффективных предприятий и из-за коррупционных мотивов. Вследствие неравных условий конкуренции более производительные предприятия оказываются в финансовом плане в худшем положении и вследствие этого не имеют возможности, вопреки логике рыночной экономики, вытеснить или поглотить менее эффективные. Следовательно, достаточно создать равные условия конкуренции – и российская экономика расцветет. В качестве примера такого расцвета авторы приводят Польшу, где условия конкуренции оказались достаточно равными для всех участников рынка, что привело к притоку в страну иностранного капитала и повышению эффективности предприятий, управляемых польскими собственниками. Остальные

препятствия к экономическому росту авторы доклада представляют как следствие неравных условий конкуренции.

В подтверждение довода о неравных условиях конкуренции авторы доклада приводят достаточно убедительные и обоснованные примеры из всех отраслей экономики, которые они анализировали.

Остальные факторы, препятствующие экономическому росту в России (политическая и экономическая нестабильность, проблемы в области корпоративного управления, препятствия к мобильности рабочей силы, неэффективность банковской системы, слаборазвитая инфраструктура), авторы считают менее важными.

Тщательное исследование неравных условий конкуренции и влияния, которое оказывает этот фактор на экономическое развитие, следует признать большим научным достижением авторов доклада. На этот фактор иногда указывали и другие экономисты, главным образом западные, но, видимо, недооценивали его значимость. Особенно убедительно выглядит значение этого фактора при анализе положения в розничной торговле, где современные формы торговли никак не могут вытеснить более примитивные, в первую очередь, в силу неравных условий конкуренции.

Большое сомнение, однако, вызывает то явное предпочтение, которое авторы отдают именно этому фактору. У экономической науки нет методов определения значимости влияния отдельных институциональных факторов на результаты экономического развития. В этой связи попытки отдельных авторов выделить один фактор в качестве решающего, а другие – в качестве второстепенных выглядят спекулятивными.

Сравнение с Польшей, где были равные условия конкуренции, в этом отношении ничего не доказывает. Можно указать на многие другие отличия Польши от России, которые определили разные результаты экономических реформ в этих странах: другие исторические традиции, другая религия, большая развитость частного сектора до реформ, более глубокие и свежие традиции ведения рыночного хозяйства, отсутствие великодержавных традиций, что влия-

ет, например, на отношение к иностранному капиталу, более глубокие традиции демократического развития и многое другое. Именно эти факторы повлияли и на создание условий для конкуренции.

Иностранный капитал

Поистине находкой является вывод авторов доклада о ключевой роли иностранных капиталовложений в пореформенном экономическом подъеме Польши. Именно иностранные капиталовложения в самых разных областях экономики обеспечили относительно быстрое создание в Польше основ рыночной экономики. Возникает вопрос: почему в России этого не удалось добиться? На него авторы не дают убедительного ответа, кроме все тех же ссылок на неравные условия конкуренции. Между тем позволим себе возразить, что все перечисленные выше особенности исторического и экономического развития России явились таким препятствием. Сошлемся, например, на нефтедобывающую промышленность, в которой собственники нефтедобывающих компаний делали все, чтобы не допустить иностранный капитал в свою отрасль. Или на банковскую сферу, где происходило то же самое. Выскажем крамольную мысль, что на массированный приток иностранного капитала можно рассчитывать лишь после установления политического контроля иностранцев над Россией или отдельными частями ее территории.

Годы в ожидании обещанного чуда

Подлинной сенсацией для российских граждан и экономистов явилось утверждение авторов доклада, что, если следовать их рекомендациям, российская экономика может не просто остановить кризис, а обеспечить в ближайшие 10 лет подлинное экономическое чудо, ежегодно расти на 8%. Такие темпы роста известны мировой экономике в XX в. в двух случаях: после глубокого экономического кризиса, когда образуются огромные резервы производствен-

ных мощностей, и в результате резкого, в несколько раз, увеличения фонда накопления. Как будто, к первому случаю относится и Россия. Ведь здесь имел место огромный экономический кризис. Однако отличие его от западных состоит в том, что он продолжался намного дольше, чуть ли не 10 лет, и за это время производственные фонды сократились, по разным подсчетам, от трети до половины. Так что их резервы оказались весьма невелики.

Как же доказывают авторы доклада возможность столь высоких темпов экономического роста? Они, прежде всего, ссылаются на пример Польши с ее темпами после 1992 г. в 5–6% (но все-таки не 8%!). Однако, помимо уже упомянутых отличий России от Польши, следует заметить, что в России кризис продолжался намного дольше, и падение капиталовложений было в несколько раз большим.

Если проанализировать намечаемые в докладе пути достижения экономического роста, то вырисовывается следующая картина:

- во-первых, резкое усиление притока иностранных капиталовложений, что должно обеспечить значительный рост производства в ряде отраслей при намного большей производительности труда;
- во-вторых, закрытие многих нежизнеспособных предприятий, что поднимет среднюю производительность труда в отрасли;
- в-третьих, резкое повышение производительности труда на оставшихся жизнеспособных предприятиях, благодаря улучшению организации производства, материального стимулирования, лучшему маркетингу и небольшим целевым капиталовложениям.

Очевидно, что авторы правильно называют возможности повышения производства и производительности труда. Возражение вызывают количественные оценки, приводимые ими, ни на чем, в сущности, не основанные. Трудно себе представить, например, каким образом объем иностранных капиталовложений в Россию может в самые ближайшие годы достигнуть уровня Польши (с учетом разницы в численности населения). Для таких сдвигов требуются огром-

ные изменения в характере общественного строя, государственного аппарата, ментальности населения. Эти изменения происходят в истории не так быстро. Правда, в дореволюционной России роль иностранного капитала была довольно велика. Но нынешнюю Россию отделяют от дореволюционной 70 лет советской власти.

Трудно рассчитывать и на быстрое закрытие всех нежизнеспособных предприятий. Начнем с того, что многим из них просто нет замены. Не возить же молоко из других городов после закрытия молочных заводов в мелких и средних городах! Нелегко представить и власть, кроме диктаторской, которая решится уволить враз десятки миллионов трудящихся, занятых на этих предприятиях. Переход их на новые рабочие места, о чем пишут авторы доклада, произойдет далеко не сразу. Их ведь надо еще создать.

Малообоснованными, если не сказать фантастическими, выглядят оценки авторов доклада возможного роста производительности труда на старых жизнеспособных предприятиях. Так, предполагается, что на таких предприятиях производительность труда вырастет в черной металлургии с 35 до 90%, в цементной промышленности – с 10 до 50%, нефтедобывающей – с 25 до 100%, в молочной – с 10 до 70% и т. д., а в целом по избранным отраслям – с 20 до 65% от уровня США. И все это при минимальных капиталовложениях в эти предприятия. При всем уважении к авторам доклада в реальность этих оценок невозможно поверить. Они, собственно, декларируются, а не доказываются. Да это и невозможно доказать. Разве что предположить, что эти предприятия станут собственностью иностранцев и работать там будут, например, японцы.

Фантастичность оценок возможных темпов роста российской экономики становится очевидной при рассмотрении итогов таблицы «потенциал роста ВВП по отраслям экономики России». Здесь авторы дают уже прогноз развития всех отраслей российской экономики, хотя многие из них они не исследовали, и откуда взялись у них соответствующие цифры, абсолютно непонятно, похоже, просто с потолка. Так, они предполагают, например, рост продукции сельского хо-

зьяства в ближайшие 10 лет в 2,15 раза. И это при том, что уже сейчас основная часть парка оборудования в сельском хозяйстве достигла границ изношенности. В 3 раза должна вырасти легкая промышленность. Прodelав такие труднообъяснимые операции с другими отраслями, авторы приходят к искомой величине, которую они обозначают с большой точностью – рост в 2,16 раза, или 8% в год, что и требовалось доказать. И такой результат некоторые наши известные экономисты назвали эпохальным открытием. Бедная российская экономическая наука!

Может показаться, что развитие российской экономики в 1999–2001 гг. в чем-то подтвердило оптимистические утверждения авторов доклада. Стоило в России утвердиться более разумному и честному государственному руководству, произойти отрезвление предпринимательского сообщества, и российская экономика пошла вверх, хотя многим это казалось при нынешней общественной и экономической системе маловероятным. Отдадим должное квалификации авторов. Однако реальный экономический рост оказался значительно медленнее, чем считали возможным авторы доклада. Если брать реальные индикаторы экономического развития, такие как потребление электроэнергии, он окажется в несколько раз меньше. Правда, не произошло тех структурных изменений, на которые рассчитывали авторы: ни массового притока иностранных инвестиций (даже отток не уменьшился), ни массового закрытия нежизнеспособных предприятий, ни коренного улучшения деятельности жизнеспособных. Условия конкуренции, по-видимому, стали более равными, но экономического чуда не произошло. К тому же подъем идет лишь 3 года. Самое трудное еще впереди, когда начнется массовое выбытие устаревших основных производственных и непроизводственных фондов.

Выводы

Перейдем к выводам. Российский читатель, безусловно, получил интересное и во многом уникальное произведение о российской экономике группы квалифицированных аме-

риканских экономистов. Такого по характеру произведения российских экономистов мы, к сожалению, не имеем. Внимательное изучение его необходимо самому широкому кругу экономистов – от государственных руководителей до работников предприятий и студентов вузов. Читатель найдет в этом докладе много ценного и с точки зрения методологии экономического анализа, и с точки зрения описания и анализа реального положения в российской экономике в 90-е годы. Однако далеко не все получилось. Некоторые утверждения выглядят сомнительными, а расчеты и оценки – малодостоверными и даже фантастичными.

В целом доклад фирмы «Мак-Кинзи» представляет собой картину российской экономики, нарисованную крупными мазками. Чтобы рассмотреть такую картину, обычно отходят подальше. Сейчас, когда после завершения доклада прошло почти четыре года, многое из написанного в нем становится более ясным и полезным.

При чтении доклада остается ощущение его заказного характера. При этом заказ инициирован, по-видимому, не каким-то конкретным лицом, а некоторой потребностью в оценке перспектив развития российской экономики, которая ощущалась в 1997 г., на момент написания доклада. Заказчиком вряд ли могло быть российское правительство, которое, как неумелый Тришка, делило кафтан куцега федерального бюджета.

Доклад предвещал будущий дефолт не только по времени, но и по существу. Авторы как бы пытались сказать, что после девальвации рубля ничего серьезного не произойдет. Это следует из приводимых ими аналитических данных, и это же находится в явном противоречии с выводами исследования. На самом деле, если вчитываться в аналитические заключения по отдельным отраслям, доклад невольно убеждает умного западного бизнесмена в том, что отставание России настолько сильно, а преодоление отставания – настолько капиталоемко, что даже при резком улучшении положения экспортеров после значительной девальвации российский экспорт не будет представлять чего-то серьезного на мировых рынках.

ДВА МЕТОДА ГОЛОСОВАНИЯ – СОВЕРШЕННО РАЗНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Г. А. БОБЫЛЕВ,
аспирант Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Л. М. ИВАНОВА,
профессор, декан экономического факультета
Новосибирского гуманитарного института,
К. В. НЕКРАСОВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
зав. кафедрой актуальных проблем экономического развития
Новосибирского гуманитарного института,
Новосибирск

Способ рейтингового голосования известен давно. Сегодня он применяется при голосованиях в парламентах многих стран мира, в Государственной думе России, в том числе при решении кадровых вопросов.

Но возможно ли использование этого метода на всеобщих выборах – национальных и местных? До самого последнего времени этот вопрос не мог быть поставлен, так как для этого не было технической возможности. Однако сегодня в связи с прогрессом сканерных и компьютерных технологий можно утверждать, что такая техническая возможность впервые появилась (хотя ещё не вполне осознана). В связи с этим может быть поставлен и вопрос о выборе между этими двумя способами голосования – рейтинговым и традиционным.

На первый взгляд, может показаться, что выбор способа голосования – это вроде бы процедурная мелочь. Но имен-



но здесь уместно вспомнить поговорку: дьявол скрывается в деталях. По нашему мнению, переход к рейтинговому способу голосования на всеобщих выборах в органы всех ветвей и уровней власти может ознаменовать новую демократическую революцию.

И голос каждого будет учтен

Есть основания утверждать: результаты последних выборов (19 декабря 1999 г.) в Государственную думу были бы кардинально иными, если бы был использован рассматриваемый здесь метод рейтингового голосования. Не только результаты, но и формирование избирательных блоков, объединений и подбор кандидатов на выборную должность, стратегии проведения предвыборной кампании (избирательные технологии) при ориентации на новый способ голосования будут иными.

В чем состоит принципиальное различие рассматриваемых процедур?

При нынешнем способе голосования мы отмечаем лишь одного кандидата, внесенного в бюллетень для голосования, никак не выражая при этом своего отношения к другим кандидатам. То есть сообщаем минимально возможную информацию.

При рейтинговом способе голосования избиратель дает оценку каждому кандидату по заданной шкале.

В этой статье мы не будем подробно описывать возможные варианты процедуры голосования. Это тема специальной статьи. Приведем лишь один из примеров такого голосования.

Против каждого кандидата нужно заполнить две позиции: знак «+» или «-» и цифру от 0 до 9.

Таким образом, оценки будут расположены в диапазоне от -9 до +9, включая 0.

Низшую оценку «-9», например, мы даём Гитлеру и его преемникам, а высшую – «+9» – Иисусу Христу или самому лучшему, выдающемуся кандидату.

Диапазон положительных оценок (от +1 до +9) определяет степень приятия, а отрицательных (от -1 до -9) – степень неприятия, отвержения кандидата.

Важное значение имеет нейтральная оценка 0. Она равносильна воздержанию от голосования по данной кандидатуре. Эту оценку избиратель ставит в том случае, если не знает кандидата или испытывает недостаток информации о нем, словом, затрудняется определить своё отношение к данной кандидатуре. Избиратель может и не заполнять поля оценки некоторых кандидатов – в этом случае им автоматически выставляется оценка 0.

Обработка результатов: для каждого кандидата мы арифметически суммируем (с учётом знака, конечно) его оценки по всем бюллетеням, затем делим на число бюллетеней (избирателей), т.е. вычисляем среднеарифметическую оценку, которая будет меняться соответственно в диапазоне от – 9000 до +9000. Это и будет рейтингом кандидата¹.

Объём информации, который накапливается в результате рейтингового голосования, позволяет строить для каждого кандидата его кривую распределения оценок, которая выявляет, сколько избирателей поставило каждую оценку. По оси X откладываем шкалу оценок (для данного варианта это оценки от «–9» до «+9», всего 19 оценок). По оси Y откладываем число избирателей (в процентах), поставивших каждую оценку (для данного варианта шкалы кривая распределения будет строиться по 19 точкам).

Разберемся, зачем надо вводить новую систему выборов.

Против «поляризаторов»

Есть такой тип кандидатов, которые поляризуют общество: одна его половина выступает резко за них, а другая половина – столь же резко против. Их мы и называем «поляризаторами». Кандидаты этого типа создают противостояние в обществе. Подобная ситуация была характерна для России с 1992 г. и обострялась на президентских выборах в 1992 и 1996 гг., когда противостояние Ельцин – Зюганов (с минимальным, как мы помним, перевесом одного из них) олицетворяло раскол российского общества на два лагеря: коммунисты – демократы. Такой раскол (противостояние 50 на 50, «стенка на стенку») создаёт в обществе тупиковую ситуацию, выйти из которой и позволяет рейтинговое голосование.

¹ Учитывая дробные числа, для удобства можно умножить результат на 100. Тогда максимально возможное число очков, которые может набрать кандидат, +900 (все избиратели дали оценку «+9»), минимальное число очков – 900 (все избиратели дали оценку «–9»).

При традиционном способе голосования именно «поляризаторы» имеют максимальные шансы на победу, поскольку собирают наибольшее число голосов. Но победа любого из таких кандидатов не приводит к консолидации общества, не создает условий для консенсуса и снижения социальной напряжённости, ибо вторая ровно половина общества остаётся настроенной против победившего.

Совершенно другие перспективы ожидают кандидатов данного типа при рейтинговом способе голосования, так как положительные и отрицательные голоса, почти равные по модулю, скомпенсируют друг друга и в сумме дадут результат, близкий к нулевой оценке. Максимальные шансы на победу получают кандидаты другого, умеренного типа.

Они пользуются уважением большей части общества, в том числе и представителей противоположных лагерей. Эти кандидаты не вызывают резко негативной реакции различных общественных групп, поэтому избиратели, представляющие эти группы, дадут им пусть не максимальный, но значительный положительный бал. В результате именно кандидаты умеренного типа, олицетворяющие общественный консенсус, получают высший рейтинг. В то время как в условиях традиционного способа голосования они оказываются незаметными, или «невывявленными», ибо в каждой общественной группе отдадут свой единственный голос лидеру или представителю своего лагеря.

Как рассматриваемые типы кандидатов отражаются на форме кривой распределения оценок (построение этой кривой описано выше)? Для кандидатов первого типа кривая распределения носит ярко выраженный «двугорбый» характер. Два «горба» будут расположены примерно симметрично, в положительной и отрицательной областях соответственно. Такой вид кривой распределения – отличительная особенность кандидатов первого типа. Кандидатам второго типа соответствует кривая распределения с одним «горбом», находящимся в положительной части шкалы, причем оценка, соответствующая максимуму голосов (вершине «горба»), может быть невысокой.

Отсечение экстремистов

Одно из важнейших преимуществ рейтингового способа голосования состоит в том, что позволяет отсекаать экстремистских кандидатов и их партии. Как это происходит, рассмотрим на примере партии Х. Допустим, что эта партия на последних выборах в Думу преодолела 5%-й барьер. Это означает, что для 6% избирателей эта кандидатура является самой лучшей, которую они выделили из всех. Но мнение по этой кандидатуре остальных 94% избирателей, естественно, никак не учтено. При переходе к рейтинговому методу голоса этих 94% избирателей проявятся в тех оценках, которые они поставят кандидатам партии Х. В результате эта партия окажется в той части шкалы оценок, которая покажет истинное отношение к ней общества.

В такой уважаемой стране, как Австрия, победа на парламентских выборах (январь 2000 г.) профашистской партии Йорга Хайдера вполне показательна в том отношении, что метод традиционного голосования вовсе не гарантирует победу демократическим силам. Поэтому вполне очевидно, что метод рейтингового голосования отражает более высокий уровень демократии, так как избиратели имеют возможность полнее проявить свою волю за счет передачи большего количества информации.

Нынешняя нерейтинговая процедура выборов не гарантирует обществу поражение экстремистских сил или криминальных элементов, рвущихся во власть через участие в выборах.

Метод рейтингового голосования ставит гораздо больше преград на пути во власть перед теми, кто несет угрозу нормальному развитию общества. Надо ли объяснять, насколько этот вопрос сегодня актуален и жизненно важен для России!

Игра для «тяжеловесов»

Переход к рейтинговому способу голосованию приведет к значительным изменениям стратегий и тактик ведения предвыборных кампаний.

В нынешних условиях при выборе кандидата ключевую роль играет феномен «тяжеловесов». На первый взгляд, может показаться, что в основе данного феномена лежит социальный вес личности в обществе.

Однако феномен «тяжеловесов» сам по себе порождение метода нерейтингового голосования.

Теоретически сегодня все кандидаты имеют шансы на победу, но практически их имеют только «тяжеловесы». Поэтому мы считаем, что **нынешняя система голосования, основанная на нерейтинговом способе, — это игра для «тяжеловесов»**. Если вы честный, талантливый, умный человек, но не «тяжеловес», то у вас нет шансов победить в предвыборной гонке.

Почему же это так? Приведём некоторые соображения на этот счет.

Самый лучший кандидат для меня — некто «N» — честный, порядочный, умный, и т. д. Но он всё равно, я считаю, не пройдет, так как не «тяжеловес». Поэтому, голосуя за него, я только зря потрачу свой голос. Кроме того, я слышу постоянные призывы не распылять голоса. Голосуя за этого кандидата, я удаляюсь от центра борьбы, который сосредоточен на фигурах нескольких «супертяжеловесов». А удаляясь от центра борьбы, я фактически самоустраняюсь от влияния на исход выборов в равной степени, как если бы я вовсе не пришёл на выборы.

Самый лучший кандидат для меня — «N», но моя главная забота — не допустить победы кандидата-«тяжеловеса» «А», шансы которого опасно высоки. Для этого я должен найти противовес в лице кандидата «Б» (естественно, также «тяжеловеса»).

Есть такой маркетинговый приём, который известен по рекламе одной из фирм (занимающейся операциями с недвижимостью): «Мы, “Эрсико”, — фирма, которую Вы знаете». По аналогии с этим, чем чаще кандидат мелькает на телеэкране и в других средствах массовой информации, тем больше его образ становится знакомым и привычным для избирателей. Срабатывает примитивнейший психологический приём: более знакомый образ всегда кажется не таким пугающим...

Непригодность известных избирательных технологий

Сейчас даже трудно представить те изменения в практике ведения предвыборных кампаний (избирательных технологиях), которые должны последовать при переходе к рейтинговому голосованию. В условиях традиционного голосования для избирательных кампаний кандидатов приоритетна количественная сторона (интенсивность, масштабность) предвыборных акций. Нужно больше мелькать в средствах массовой информации, чаще выступать, захватывать большую долю эфирного времени, заваливать избирателей листовками, вывешивать больше плакатов, оклеивать больше столбов и т. д.

Всё это «придаёт вес» кандидату. При этом качество выступлений – насколько они окажутся умными, удачными, свежими – не так важно, не так приоритетно. Поэтому принцип предвыборной тактики в этих условиях можно сформулировать так: «Быть как можно громче! Больше на виду, лезть в уши и в глаза избирателю!»

Подобная политика вытекает из действия «закона тяжеловесов». Очевидно, участники предвыборных кампаний и имиджмейкеры хорошо понимают этот закон и вынуждены действовать в соответствии с объективно существующими правилами игры. Отсюда и знакомые нам назойливая, откровенно нелепая, грубая и примитивная реклама, а также действия, направленные на привлечение внимания к кандидату вплоть до раздувания скандалов и создания «шумовых эффектов».

При переходе к рейтинговому голосованию приоритеты могут измениться на противоположные. Частые выступления кандидата вполне могут пойти и во вред ему, если окажутся не слишком умными, неудачными.

Таким образом, при переходе к рейтинговому голосованию можно прогнозировать **существенное смещение приоритетов предвыборных кампаний: от количественной меры (интенсивности, масштабности) выступлений (предвыборных акций) – к их качеству.**

Чем отличается предвыборная активность по партийному списку? Здесь, как мы это наблюдали во время кампаний 1999 и 1995 гг. по выборам в Государственную думу, характерна деятельность по созданию совершенно искусственных, эклектичных блоков и объединений. Цель понятна – набрать вес, масштабы, т. е. и здесь проявляется тот же самый «закон тяжеловесов», но уже в отношении партий и политических движений. При переходе к рейтинговому голосованию можно прогнозировать, что эффект подобных искусственных блоков в значительной мере ослабнет. Приоритет сместится к созданию партий, имеющих своё лицо, свою идентичность, что подстегнет разработку партийных идеологий, концепций.

Стимулы для кандидатов

Механизм роста кадров

Переход к рейтинговому голосованию создаст стимулы для привлечения к участию в выборах многих серьёзных, талантливых, сильных кандидатов из числа свежих политиков, для которых бессмысленно баллотироваться в нынешних условиях. Непонятно, зачем большинство кандидатов вообще участвуют в нынешних предвыборных кампаниях, результат которых для них предreshен?

В связи с этим приведём высказывание Г. А. Зюганова в период предвыборной президентской кампании 2000 г. После того как не состоялись теледебаты Г. А. Зюганов – В. В. Путин по причине отказа В. Путина, естественно было бы предложить их кому-либо из оставшихся десяти кандидатов. На это Г. А. Зюганов ответил: «Участвовать в дебатах с кем-либо другим, кроме Путина, не имеет смысла. Реальных кандидатов только два: я и Путин. Остальные кандидаты напрасно участвуют в предвыборной кампании. Они только зря тратят своё время»².

Поразительное высказывание! Вероятно, оно свидетельствует об особой «прочности» «закона тяжеловесов»? А теперь представим, что действие происходит в условиях

² Цитируется по записи голоса Г. А. Зюганова// Радио «Маяк». 2000. 15 марта.

рейтингового голосования. Тогда вряд ли мы смогли бы услышать подобное, поскольку реальные рейтинги (и соответственно фавориты) были бы уже не так очевидны и предопределены. Кроме того, учтём, что кандидат – коммунист, относится к тому типу кандидатов, который мы определили выше как «поляризатора»: это означает, что значительная часть избирателей традиционно настроена голосовать против них.

Иную позицию занимал один из кандидатов на пост губернатора Кировской области в период предвыборной кампании 2000 г.

«Я участвую в предвыборной кампании не только ради победы, но и для того, чтобы получить хороший рейтинг. Мой рейтинг, если он окажется приличным, станет моим капиталом, моей силой. Он позволит мне рассчитывать на поддержку деловых, финансовых, политических кругов, открывает двери в труднодоступные прежде инстанции, где я буду воспринят не просто как Иванов, а как потенциальный кандидат, имеющий такой-то рейтинг, – таким образом, поможет мне в моей общественной и деловой карьере»³.

Таким образом, многие кандидаты участвуют в предвыборных кампаниях не только ради победы, но и ради рейтинга. **Это имеет важное социальное значение как один из механизмов обеспечения социального роста кадров (для людей, отличающихся общественной и политической активностью).**

Тогда тем более важно, каким образом мы определяем рейтинги. Если мы установили, что два метода голосования (традиционный и рейтинговый) дают совершенно разные результаты (таблицы рейтингов), отсюда следует, что один из них грубо искажает реальные рейтинги и мнение избирателей. Какой? Очевидно, тот, который использует неполную, усечённую информацию.

Например, мы знаем, что блок Жириновского набрал 6% голосов на выборах в Государственную думу 19 декабря 1999 г. и получил 5-е место в партийном списке, опередив «Яблоко». Можно ли считать эту цифру – 6% голосов –

³ Цитируется по записи // Радио «Маяк». 2000. 15 марта.

рейтингом блока Жириновского? Дайте возможность избирателям поставить против кандидатур в бюллетене цифру со знаком – и вы увидите настоящий рейтинг кандидатов!

Таким образом, речь идёт не о том, что рейтинговый метод, более полно учитывающий мнение избирателей, уточняет результаты, полученные обычным методом, а о том, что результаты этих двух методов голосования (т. е. таблицы рейтингов) могут оказаться несовместимыми: результаты рейтингового метода полностью разрушают картину голосования, представленную традиционным методом.

Больше устойчивости к манипулированию

Избирательные кампании 1999 и 1996 гг. продемонстрировали нам всевластие и всесилие избирательных технологий, опирающихся на средства массовой информации (СМИ). Казалось, что они способны привести к власти любого «нужного» кандидата.

В связи с этим возникает один из главных вопросов: можно ли считать, что метод рейтингового голосования способен ограничить влияние этих технологий и противостоять им, окажется менее манипулируемым и менее «внушаемым»?

Понятно, что избирательные технологии не останутся на месте, а будут приспосабливаться к новым условиям. Однако при переходе к рейтинговому голосованию реальные рейтинги кандидатов перестанут быть столь прозрачными, заранее очевидными и фиксированными. К тому же они «многомерны» и способны гибко реагировать на выступления и поведение кандидатов.

Метод рейтингового голосования – это инструмент тонкой настройки общественного мнения.

* * *

Когда результаты голосования обескураживают, наступает отчаяние и напрашивается «единственно верный» вывод: «Каждый народ заслуживает своего вождя».

Рейтинговый способ, позволяющий гораздо более полно и точно отразить волю народа, возможно, очень скоро позволит перефразировать эту поговорку и заявить, что теперь наши вожди заслуживают народа великой демократической страны.

СОБСТВЕННОСТЬ – ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

**В. Г. ВЛАСОВ,
генеральный директор ОАО «Научно-исследовательский,
проектно-конструкторский и технологический институт
взрывозащищенных электрических машин с опытным
производством» (НИИВЭМ),
Кемерово**

Странная мы нация! Еще Петр Чаадаев говорил: «Мы народ исключительный, мы принадлежим к числу тех наций, которые как бы не входят в состав человечества, а существуют лишь для того, чтобы дать миру какой-нибудь страшный урок».

Не будем вспоминать всех своих вождей и красивые идеи, когда на протяжении 70 лет стремились доказать всему миру, что развитое общество можно построить на всеобщей государственной собственности. И что интересно, почти доказали, став, как минимум, второй державой в мире, но... что-то разонравилась нам эта система, чего-то в ней не хватало (свободы предпринимательства), а чего-то было в избытке (централизма), а дорабатывать что-либо нам скучно. Поэтому в одночасье развернулись на 180 градусов и заявили: рынок – вот что, наконец, нас спасет. Дело лишь за малым: надо срочно найти эффективных собственников. Задача поставлена – надо выполнять. И началось... и как всегда по-большевистски. Еще не были приватизированы все парикмахерские (а какая там собственность: кресло, ножницы да веник?), как уже все «естественные» монополии стали акционерными обществами, т. е. те громадные отрасли, которые и на Западе в большинстве своем являются государственными, у нас мгновенно стали частными. Как

© ЭКО 2001 г.



хорошо! Многие поколения строили, а теперь это — частная собственность, и никакой ответственности, и даже не с кем на рынке соревноваться, а лишь управляй, т. е. повышай тарифы и богатей.

Добрую половину богатств нашего Отечества расхватали как из-под земли появившиеся олигархи. Так называемые «голубые фишки», т. е. все, что всегда было гордостью страны и сейчас составляет ее экспортный потенциал (а наша страна является главным экспортером природных богатств в мире), моментально было приватизировано отдельными лицами, финансово-промышленными группами и т. п.

С этим можно было бы согласиться, если бы управляли этой собственностью в интересах всего общества. Но, догнавшись до нее, многие из олигархов (как и банкиры) тут же показали свой скудный умственный и нравственный потенциал. Наши деньги пошли за рубеж, на счета западных банков, на них строятся дворцы и виллы, их жены рожают, дети учатся, и все они отдыхают лишь за границей. Но и с этим можно было бы смириться (на Западе почти каждый может выбрать себе место отдыха за пределами своей страны), если бы 45% населения нашей страны не жили за чертой бедности, а расслоение общества по доходам не превзошло все разумные и неразумные пределы.

Да бог с ними, с естественными монополистами и олигархами: одни — высоко, другие — далеко. Пусть это будет на совести правительства и выбранных нами законодателей. Только удивительно: неужели им это безразлично и они не видят в этом опасности дестабилизации в стране.

Но есть еще одна составляющая часть нашей промышленности. Это обычные заводы и предприятия, имеющиеся в любом, даже небольшом городе и поселке, но на которых в общей сложности работает не менее 40% трудоспособного населения страны. А беда этих предприятий в том, что они, в пору всеобщего разрушения экономических, технологических и межотраслевых связей, потери централизованного управления, в пору дичайшей инфляции и поголовного бартера, попали в труднейшее финансовое положение, а многие из них по нашим законам оказались банкротами.

Вот на судьбе этих предприятий и хотелось бы остановиться подробнее, а точнее, на причинах и стадиях внешне-го управления и банкротства, целях и эффективности этого управления и мере ответственности государства во всех этих делах.

Хотелось бы до конца осознать цель банкротства: то ли это примитивный способ перераспределения собственности, то ли непрофессиональный поиск эффективного собственника, то ли действительно ликвидация предприятий пусть малоэффективных, но при всем при том обеспечивающих занятость населения и платящих, как правило, региональные налоги и закрывающих своей продукцией и услугами определенный сегмент рынка.

Создается впечатление, что эти предприятия совершенно не нужны государству, оно не заинтересовано в их работе, всем (кредиторам, налоговикам, арбитражному суду, представителям региональной власти) очень хочется их завалить. Как будто, завалив, они что-то от этого получают. И вот они их отдают в полное владение так называемым индивидуальным частным предпринимателям, нередко ребятам с неполным жизненным образованием и очень далеким от специализации этих предприятий. А те начинают терзать предприятия, реструктурировать, дробить, сливать, переливать. Растаскивание на отдельные хозяйственные куски далеко не всегда дает положительный результат.

Внешние, а это, как правило, временные управляющие преследуют лишь возможность получения личной прибыли. Часто это их единственная цель как предпринимателей, при полном отсутствии какого-либо риска и даже моральных обязательств за конечный результат.

И назначение их происходит втайне и от коллектива, и от общественности, без каких-либо предварительных условий, без проведения конкурса, что напоминает игру в поддавки, когда разгулявшийся «добрый» барин (в нашем случае государство) легко проигрывает заезжему щеголю деревню с крепостными крестьянами (этого неликвидного добра у меня много!).

Конечно, когда говорим «государство», то в каждом отдельном случае мы имеем дело с конкретным чиновником, от воли и моральных принципов которого зависит судьба того или иного предприятия. В роли же кредиторов выступают фискальные органы власти, интересы которых лежат совершенно в другой плоскости, и они не способны определить профессиональные качества назначаемого и в первый раз увиденного ими человека.

Институт внешних управляющих добьет до конца остатки нашей промышленности, проблем этих предприятий не решит, а лишь усугубит.

В старые времена, если предприятие начинало пробуксовывать, то съезжались ведущие специалисты с родственных предприятий, институтов и анализировались причины сбоя. Ведь основа улучшения работы любого предприятия – изменение системы управления, повышение качества и изменение номенклатуры продукции, а это может сделать лишь человек с помощью коллектива специалистов, рассматривающих свою работу не только как источник заработка, а как способ реализации своих способностей, опыта и знаний. Управлять сложными и проблемными предприятиями могут далеко не все, а лишь крупные специалисты, владеющие не только управлением денежными потоками (сначала их создать надо), а знающими отрасль в целом, рынок выпускаемой продукции, а главное, способные управлять рынком через совершенствование своей продукции.

Должны быть срочно созданы **управляющие компании**, которые занимались бы восстановлением (а не банкротством) не только платежеспособности, но и работоспособности предприятия, и все это должно совершаться при полной гласности и прозрачности его финансовой деятельности.

Хотелось бы на примере разделения единого и в принципе неделимого комплекса «наука – экспериментальное производство» показать последствия неразумной приватизации и упорное нежелание на протяжении многих лет вернуться к здравому смыслу.

Дело в том, что общий научно-технический комплекс «Институт – экспериментальный завод» в рамках научно-производственного объединения (НПО «Кузбассэлектро-мотор») в 70-е годы хотя и создавался в условиях централизованного планирования, но предусматривал получение основного экономического преимущества от ускорения создания новых видов продукции в условиях мобильной инжиниринговой структуры (НИИ – опытный завод), которая (если бы она была сохранена) в условиях рынка имела бы большие преимущества, ибо сейчас при общем снижении объемов заказов на первое место выходит способность быстро создавать новые изделия и запускать их в производство небольшими партиями и даже в единичном исполнении.

Смена же собственности и фактическое отделение Опытного завода от НИИ в организационном и технологическом отношении привело это производство к неизбежному и предсказуемому финансовому краху, подтвердив тезис о том, что нарушение экономических законов в организации сложных наукоемких в технологическом отношении производств, которым, несомненно, является производство взрывозащищенных электродвигателей, чревато самыми печальными последствиями, что мы и наблюдаем на практике.

Одна лишь смена собственника не в состоянии повысить эффективность функционирования производственно-технических комплексов, созданных для реализации других целей и задач. Финансовое состояние предприятия может быть улучшено только тогда, когда изменение собственности становится базисом для качественного совершенствования продукции и системы управления. Когда же, наоборот, изменение собственности приводит к потере рынка, уменьшению номенклатуры, потере заказчиков, перспективы развития и, кроме того, нарушает всю стратегию развития целой отрасли, то это уже не ошибка отдельных приватизаторов, а угроза потери интеллектуального ресурса, нарабатанного несколькими поколениями электромашиностроителей Кузбасса.

Отделившийся от института в 1994 г. Опытный завод, имевший на год отделения 26 наименований изделий в программе выпуска, за эти годы растерял всю продукцию, не поставив на производство самостоятельно ни одного изделия, и оказался дважды банкротом. Пришел уже третий внешний управляющий, и эта процедура будет продолжаться до тех пор, пока не будет решен кардинально вопрос организационно-технического объединения «Институт – опытное производство». Решение этого вопроса не терпит отлагательства. НИИВЭМ полностью принадлежит государству, а Опытный завод – предприятие-банкрот с долгом государству в разы больше, чем его номинальная стоимость.

В настоящее время Опытный завод находится в стадии конкурсного управления и его акции должны быть выставлены на аукцион, но его нормальное будущее просматривается лишь в том случае, если контрольный пакет акций будет принадлежать институту. Воссозданный единый научно-технический комплекс с общими задачами и приличными технологическими, испытательными и интеллектуальными возможностями может стать тем звеном, которое обеспечит развитие всего взрывозащищенного электрооборудования в Кузбассе, являющегося важной составной частью горношахтного оборудования, для комплектации которого в настоящее время применяется в основном импортное дорогостоящее электрооборудование.

Необходимо, наконец, всем понять, что лишь концентрация интеллектуальной собственности с мобильными технологическими возможностями способна обеспечить достаточную по мировым меркам добавленную стоимость, которая и определяет норму прибыли передовых западных фирм, обеспечивая в итоге достойную жизнь и экономическую стабильность всего общества (торговля лишь недрами этого не обеспечит).

РАЗРУШИТЬ БЫСТРО МОЖНО,

А. Г. ШЕЛОМЕНЦЕВ,

кандидат экономических наук,

Институт экономики Уральского отделения РАН,

Екатеринбург

По первоначальному замыслу приватизация должна была быть осуществлена за счет трех основных «источников капитализма»: во-первых, аккумулированных в чековых инвестиционных фондах средств населения (интересы которого впоследствии были руководителями этих фондов «забыты»); во-вторых, полученных финансовыми институтами бюджетных средств (в виде централизованных вложений и льготных кредитов и т. п.); в-третьих, ресурсов предприятий, «выведенных» их руководителями по фиктивным договорам. При этом на практике бесплатный характер приватизации был лишь декорацией, так как скупка акций предприятий реального сектора экономики и участие в торгах требовали затрат ресурсов, хотя и не сравнимых по величине с реальной ценой приватизируемых объектов. Поэтому основными участниками процесса приватизации стали лица, располагавшие в тот момент финансовыми ресурсами.

Поскольку политики, лоббирующие приватизацию, понимали, что легально денежным средствам взяться неоткуда, необходимо было пойти на следующий шаг – «закрыть глаза» на источники получения доходов участниками приватизации. Что и было сделано. В результате приватизация прошла в рекордно короткие сроки, и большая часть экономики вытеснена «в тень».

Именно поэтому в период 90-х годов практически отсутствовал контроль со стороны государства над доходами физических и был существенно ослаблен контроль над доходами юридических лиц. В противном случае приватизация, осуществленная практически за счет «чужих» средств (т. е. не являющихся результатом легальной хозяйственной деятельности), была бы невозможна. Как следствие, «отмывка» финансовых средств стала в последнее десятилетие крупнейшей сферой финансовой деятельности отечественной экономики. Складывается впечатление, что трогать ее силовым структурам не позволялось, что, несмотря на пропагандистские заявления, эта сфера фактически была институционализована государством и служила для решения широкого круга политических (формирование благоприятного общественного мне-

© ЭКО 2001 г.



ПОСТРОИТЬ — НЕЛЬЗЯ

ния, поддержки со стороны предпринимательства и т. п.), а также хозяйственных (получение контроля над наиболее ликвидными предприятиями и перспективными отраслями) задач.

В результате происшедшее в народе было охарактеризовано как «номенклатурная приватизация». Возможность сокрытия источников доходов в процессе приватизации открыла путь к широкому участию в хозяйственных процессах криминальных структур, а также сращиванию последних с органами исполнительного управления и политическими институтами.

Вследствие этого в процессе приватизации уже начиная с 1992 г. имели место сильнейшие криминально-политические конфликты. Так, почти все аукционы по продаже крупных пакетов акций наиболее ликвидных промышленных гигантов сопровождались получившими широкую огласку в средствах массовой информации нарушениями, как правило, носившими откровенно криминальный характер. И катализатором криминальных процессов в экономике стало отсутствие соответствующих новым отношениям хозяйственных институтов.

Продукт массовой приватизации

Как показала практика, в условиях, когда нормативно устанавливаемые государством (в форме законодательных и иных актов) ограничения отсутствуют или не признаются хозяйствующими субъектами, новые «правила игры» (институты) формируются стихийно под влиянием основных участников, взаимодействующих на том или ином рынке, будь это рынок товаров, услуг или корпоративных ценных бумаг.

В этих условиях исключительно важное значение приобретает субъективный фактор — ментальные особенности физических лиц, фактически контролирующих соответствующие структуры (компании или органы государственного управления). Особенно ярко это проявилось в процессе приватизации и последующих переделов собственности.

Лица, представляющие основных участников приватизации, могут быть условно объединены в следующие группы: бывшие комсомольские и партийные функционеры; крупные государственные чиновники; лица, не афиширующие свое прошлое; криминальные авторитеты; хозяйственные руководители и их представители. Фактически они на протяжении последних лет и определяли правила игры в сфере приватизации, а позже — характер корпо-

ративных процессов (слияний, поглощений, реорганизаций и т. п.). Другие более или менее удачно приспособились к уже установленным правилам. При этом следует отметить, что в отличие от организованного рынка ценных бумаг корпоративные процессы были и остаются наименее институционально регулируемой со стороны государства сферой хозяйственной деятельности.

И хотя корпоративное законодательство регулирует вопросы раскрытия информации об акционерах, существуют ограничения на сделки с аффилированными лицами и т. п., на практике эти ограничения легко обходятся.

Следствием приватизации, проведенной в исключительно короткие сроки без формирования соответствующих институтов стало широкое использование таких инструментов корпоративной борьбы, как вооруженные захваты предприятий, скупка акций у работников предприятий за «черный нал», нарушения прав акционеров, убийства конкурентов, коррупция госчиновников.

Таким образом, в России в 90-х годах, когда институты, регулирующие поведение предпринимателей, еще отсутствовали, государство было «выгнано из экономики», арбитражные суды не имели опыта и были не готовы к рассмотрению споров по приватизации и корпоративным конфликтам, доминировал субъективный криминально-политический фактор.

Анализ экономических процессов последнего десятилетия на уровне хозяйствующих субъектов позволяет сделать вывод о том, что неучтенная (недооцененная) стоимость капитала ведет к возникновению неучтенных доходов. Это создает условия для воспроизводства нелегальных капиталов, их сокрытия от государства, а также последующей их легализации либо вывоза за границу. Как следствие этого, сокрытие доходов в 90-х годах приобрело массовые размеры, достигнув, по разным оценкам, 50–70%, что характеризует размеры общей криминализации отечественной экономики.

В последние годы эта сфера превратилась в своего рода институт (называемый теневой экономикой), который признается всеми участниками хозяйственного оборота, включая органы государственного управления и контроля. При этом теневая экономика не способствует ни формированию открытого рынка, ни инвестированию в основной капитал, так как последнее требует раскрытия информации о реальных собственниках, их доходах (юридических и физических лиц), наличия долгосрочных целей использования собственности, а также дополнительных расходов.

При этом результатом приватизации, проведенной в основном на средства теневой экономики (в результате скупки акций за «черный нал» и бюджетные средства), стало появление номинальных собственников, фигурирующих в официальных документах (учредительных и хозяйственных), а также вытеснение «в тень» большей части экономической деятельности хозяйствующих субъек-

тов. Информация о лицах, реально контролирующих хозяйственные общества, скрывались. Приватизация, расширив права администрации предприятия и предоставив самые широкие полномочия инвесторам, купившим контрольный пакет предприятия по цене в 100–1000 раз ниже его рыночной стоимости, привела к появлению своего рода «теневых баронов», получивших контроль над текущей деятельностью предприятий и пользующихся их активами в ущерб другим акционерам, трудовому коллективу, партнерам этого предприятия и государству.

В настоящее время одновременно происходит стихийное формирование параллельных экономических ценностей и связанных с ними норм, декларируемых, с одной стороны, государством, а с другой – определяемых представителями хозяйствующих субъектов (руководителями предприятий, акционерами и т. п.), исходящих из собственных интересов и опыта. Эти нормы часто противоречат друг другу, ставя хозяйствующие субъекты перед выбором легализации либо криминализации хозяйственной деятельности. И нередко выбор делается в пользу последней.

Как показал опыт, существующие хозяйственные институты можно быстро разрушить постановлением правительства или указом президента, однако даже принятие закона не означает создания новых институтов, признаваемых всеми участниками предпринимательской деятельности и органами государственной власти. Хозяйственные институты формируются по своим законам десятилетиями и тесно связаны с уровнем развития и национально-культурными традициями конкретного государства.

Институциональное поле не терпит вакуума, поэтому когда государство, отказываясь от регулирования хозяйственной деятельности, разрушает прежние нормы и ценности, не предлагая ничего взамен, они восстанавливаются в результате стихийных процессов хозяйственной практики под сильнейшим влиянием теневой экономики. Следствием этого является потеря государством контроля над хозяйственными процессами, движением денежных средств, перемещением капитала и т. п. При этом пройдут многие годы, пока «рыночная» экономика, построенная на средствах теневого оборота, сможет «отмыться».

Уважаемые читатели!

В № 8 «ЭКО» на с. 81 допущена опечатка: фамилию автора статьи следует читать – В. Г. КУРЬЕРОВ.

Приносим свои извинения!

Статья содержит результаты оценки хозяйственной деятельности в России в I полугодии 2001 г., полученные в процессе мониторинга Банком России отечественных предприятий. Публикуемые материалы представляют несомненный интерес для владельцев и руководителей предприятий, бизнесменов и аналитиков.

Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России*

Ю. В. СТЕПАНОВ,
заместитель директора Департамента Банка России,
Москва

Машиностроение и металлообработка

В этой отрасли замедление темпов роста производства в I полугодии 2001 г. (в сопоставлении с тем же периодом прошлого года) не было столь существенным по сравнению с положением в других отраслях промышленности. По результатам расчета индекса хозяйственной активности, в конце I полугодия увеличился выпуск некоторых основных видов продукции.

Судя по результатам опросов, загрузка производственных мощностей предприятий машиностроения, увеличившаяся незначительно в I квартале текущего года, во II квартале стала снижаться и практически достигла уровня начала года.

Наибольшее влияние на производственную деятельность предприятий машиностроения оказывали изменения спроса и уровня обеспеченности оборотными средствами. Как и во многих других отраслях, спрос на продукцию машино-

* Окончание. Начало см. : ЭКО. 2001. № 9.



строения и обеспеченность предприятий оборотными средствами в первой половине текущего года были ниже, чем в аналогичном периоде 2000 г. (рис. 12).

Несмотря на то, что в I полугодии 2000 г. положение с обеспеченностью предприятий оборотными средствами по сравнению с I полугодием 2001 г. было более благоприятным, в целом ситуация в этой сфере за рассматриваемый период оценивалась как негативная.

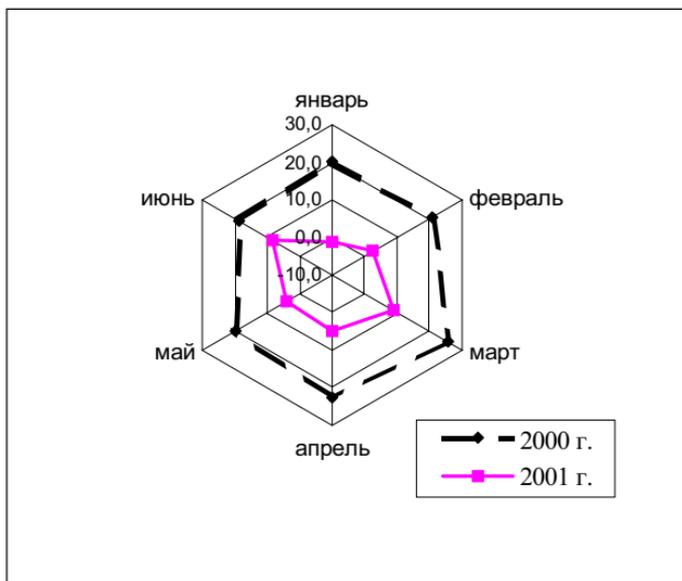


Рис. 12. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию предприятий машиностроения и металлообработки, %

Результаты анализа оценок руководителей предприятий на протяжении I полугодия 2001 г. отражают более низкий уровень цен, устанавливаемых на готовую продукцию. Иначе складывалась динамика издержек производства в отрасли. На протяжении I квартала 2001 г. тенденции их изменения практически совпадали с прошлогодними. Однако с марта текущего года наметилось некоторое снижение уровня издержек производства, которое продолжилось до конца первого полугодия 2001 г. (рис. 13).

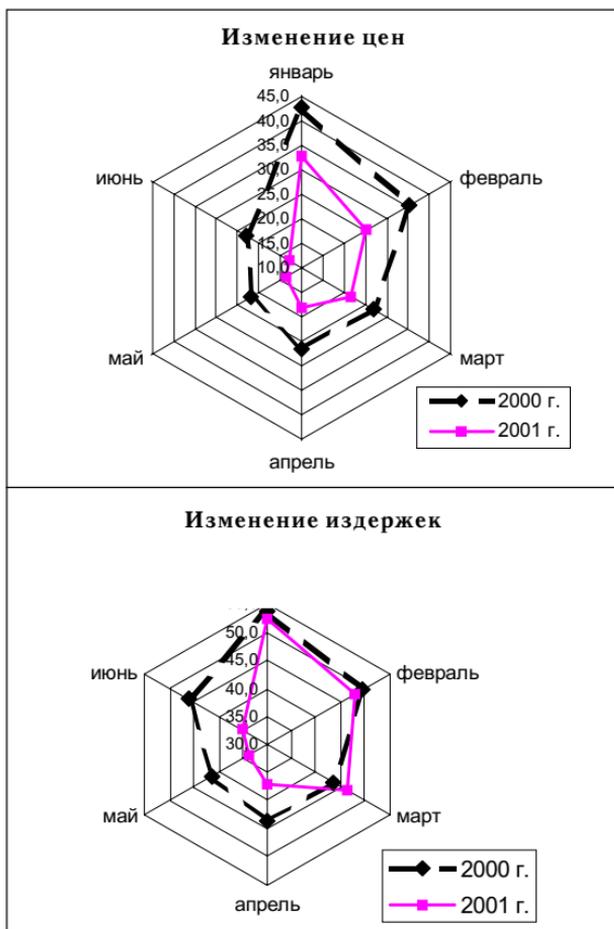


Рис. 13. Баланс ответов в оценке изменения цен и издержек производства в машиностроении и металлообработке, %

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность

В этих отраслях в I полугодии 2001 г. темпы роста производства были значительно ниже, чем в I полугодии 2000 г. Но динамика индекса хозяйственной активности показывает, что с апреля текущего года возросли объемы производства товаров лесозаготовительной промышленности, а также отдельных видов переработки древесины.

Наиболее существенное влияние на производственную деятельность предприятий отрасли оказывала обеспеченность их оборотными средствами. По оценкам, в I полугодии 2001 г. наблюдалось ухудшение обеспеченности предприятий оборотными средствами по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, причем в I квартале текущего года – наиболее существенное. Сходные процессы определяли и ситуацию с денежными средствами, которыми располагали предприятия (рис. 14).

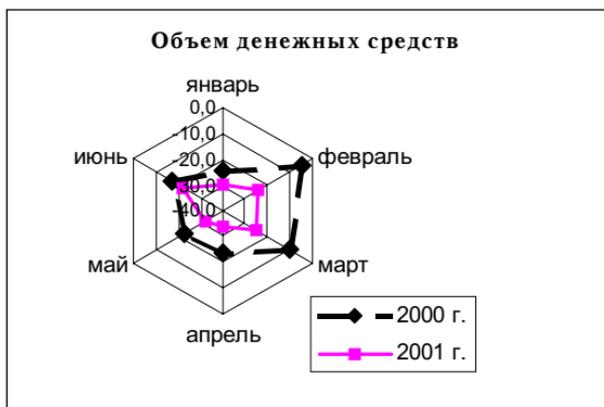


Рис. 14. Баланс ответов в оценке изменения объема денежных средств, располагаемых предприятиями лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, %

Существенное воздействие на деятельность предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности оказывал спрос на продукцию отрасли. В I полугодии текущего года было отмечено значительное сокращение спроса по сравнению с I полугодием 2000 г. (рис. 15).

Из-за снижения спроса на продукцию предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в I полугодии 2001 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года ситуация с заказами на внешнем, и особенно на внутреннем рынке, складывалась более негативно. Вместе с тем в феврале и июне текущего года наблюдалось некоторое расширение заказов на внутреннем рынке. В феврале 2001 г. объемы заказов на

внешнем рынке, по оценке предприятий, превышали уровень соответствующего периода 2000 г. (рис. 16).

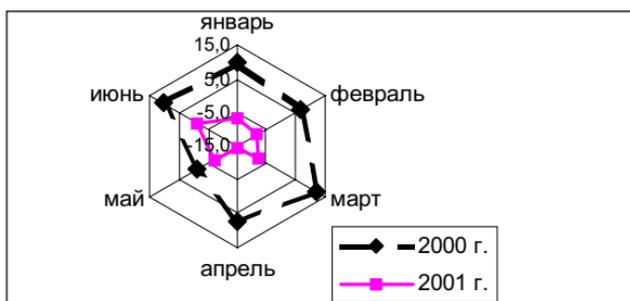


Рис. 15. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, %

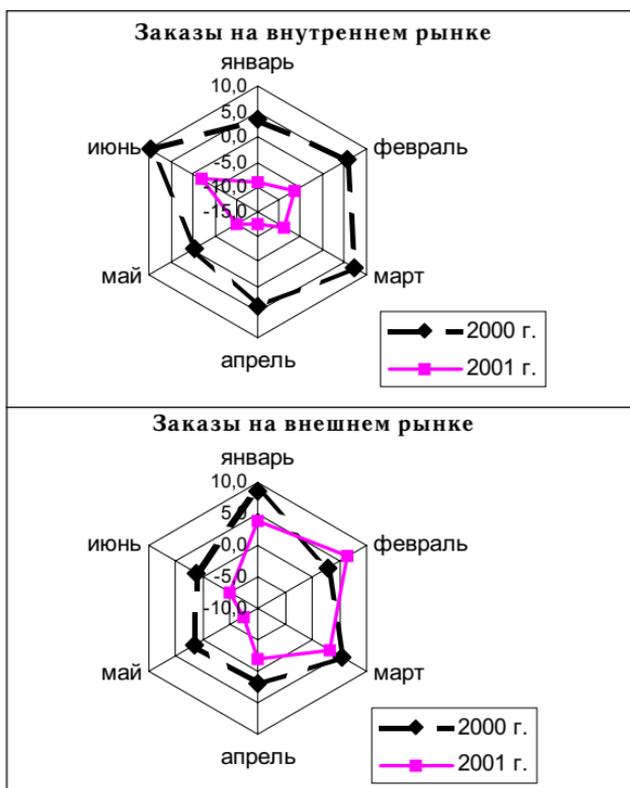


Рис. 16. Баланс ответов в оценке изменения объемов заказов на внутреннем и внешнем рынках в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, %

На протяжении I полугодия 2001 г. замедлились темпы роста цен на продукцию предприятий отрасли, особенно в первой половине текущего года. В то же время характер изменения издержек производства в I полугодии 2000 г. и 2001 г. оставался практически постоянным (рис. 17).

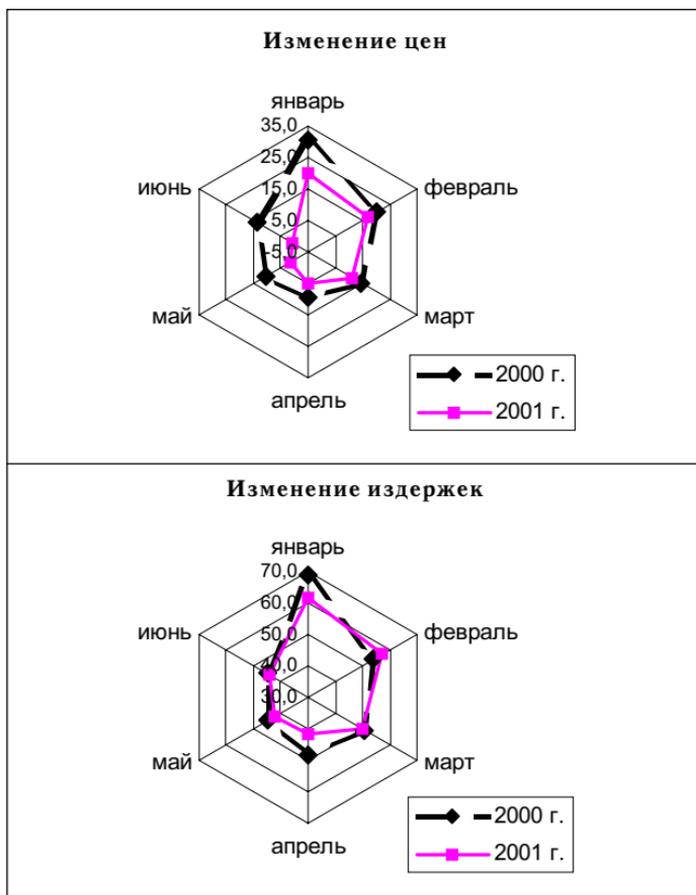


Рис. 17. Баланс ответов в оценке изменения цен на готовую продукцию и издержек производства предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, %

Несмотря на некоторое улучшение условий кредитования предприятий к концу I полугодия 2001 г., в течение этого периода доминировали оценки ухудшения условий кредитования.

Промышленность строительных материалов

Оценки респондентами динамики производства предприятий отрасли уже в марте текущего года превысили соответствующие показатели 2000 г. Изменение этой тенденции наметилось только к концу I полугодия 2001 г. Результаты расчета индекса хозяйственной активности показывают, что в начале текущего года постепенно увеличивались объемы производства цемента, панелей и конструкций для крупнопанельного домостроения и керамической плитки, а во II квартале выросли объемы выпуска различных видов железобетонных конструкций.

Наиболее существенное воздействие на деятельность предприятий отрасли, как и во многих других отраслях промышленности, в I полугодии 2001 г. оказывала обеспеченность оборотными средствами.

В I полугодии 2001 г. по сравнению с I полугодием 2000 г. ситуация с обеспеченностью предприятий отрасли оборотными средствами заметно улучшилась. В то же время практически не менялся спрос на продукцию отрасли (рис. 18).

Расширение спроса позитивно отразилось на динамике объемов денежных средств, которыми располагали предприятия в I полугодии 2001 г. При этом их изменения практически совпадали с изменениями, наблюдавшимися в соответствующем периоде предыдущего года.

Анализ условий кредитования предприятий отрасли показывает, что по сравнению с 2000 г. в I полугодии 2001 г. изменений в лучшую сторону не произошло.

Практическая неизменность тенденций по сравнению с I полугодием 2000 г. была характерна и для оценок объема денежных средств, которыми располагали предприятия отрасли. Так же, как и в прошлом году, предприятия отмечали некоторое улучшение ситуации во II квартале.

Сходность тенденций наблюдалась и в области изменения цен на готовую продукцию отрасли, а также издержек производства. При этом во II квартале 2001 г. произошло некоторое замедление их роста (рис. 19).

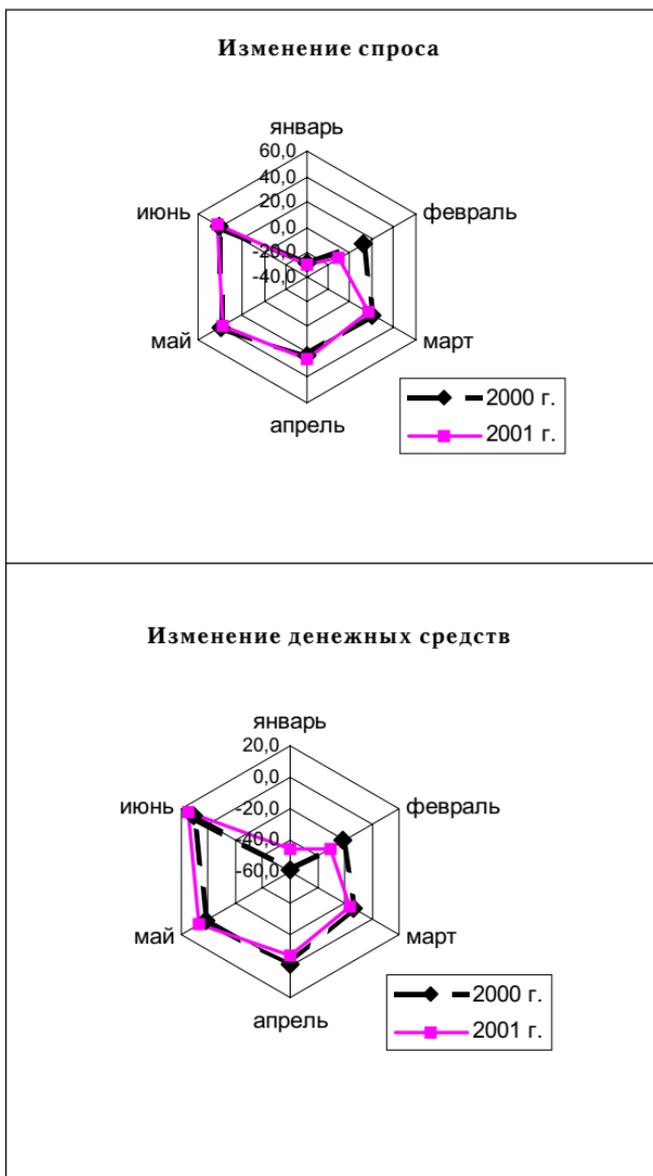


Рис. 18. Баланс ответов в оценке изменения спроса и объема денежных средств, располагаемых предприятиями промышленности строительных материалов, %

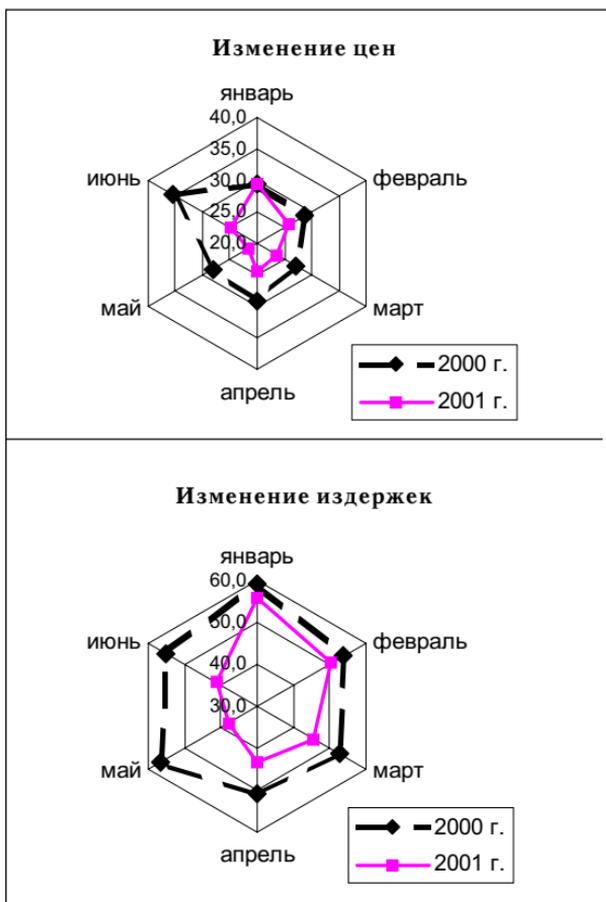


Рис. 19. Баланс ответов в оценке изменения цен на готовую продукцию и издержек производства предприятиями промышленности строительных материалов, %

Легкая промышленность

В I полугодии 2001 г. увеличение производства в отрасли происходило более низкими темпами, чем в прошлом году.

Наиболее существенное влияние на деятельность предприятий легкой промышленности как в I полугодии 2000 г., так и в I полугодии 2001 г., оказывали наличие спроса и обеспеченность оборотными средствами (рис. 20).

По сравнению с I полугодием прошлого года в I полугодии 2001 г. наблюдалась устойчивая тенденция снижения спроса на продукцию отрасли. Это не могло не повлиять на сокращение объемов заказов на внутреннем рынке.

Изменение ситуации с обеспеченностью предприятий легкой промышленности оборотными средствами в 2001 г. фактически совпадало с динамикой, которая наблюдалась в соответствующем периоде прошлого года. Однако в I полугодии 2001 г. изменения в обеспеченности предприятий оборотными средствами были более негативными.

Изменение условий кредитования предприятий с марта по май 2001 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года респонденты оценивали более негативно, чем в прошлом году. Причем ухудшение ситуации, по оценкам предприятий, наблюдалось во II квартале 2001 г.

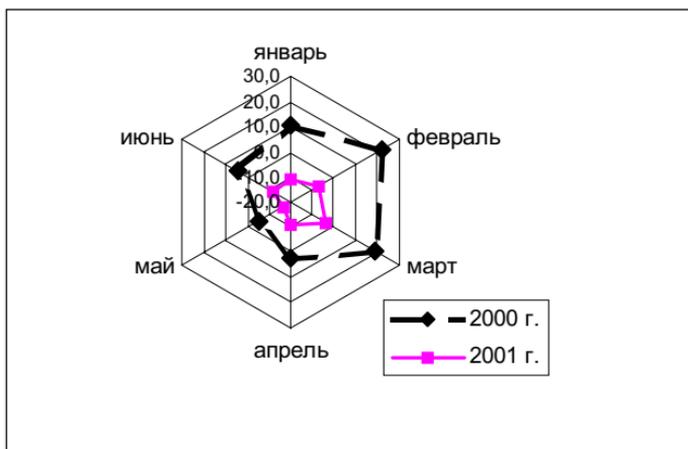


Рис. 20. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию предприятий легкой промышленности, %

На протяжении I полугодия 2001 г. продолжался рост цен на готовую продукцию легкой промышленности, некоторое замедление которого, по сравнению с предыдущим годом, наблюдалось только в I квартале текущего года. Неизменным на протяжении всего I полугодия 2001 г. оставался рост издержек производства, динамика которого практически совпадала с предыдущим годом (рис. 21).

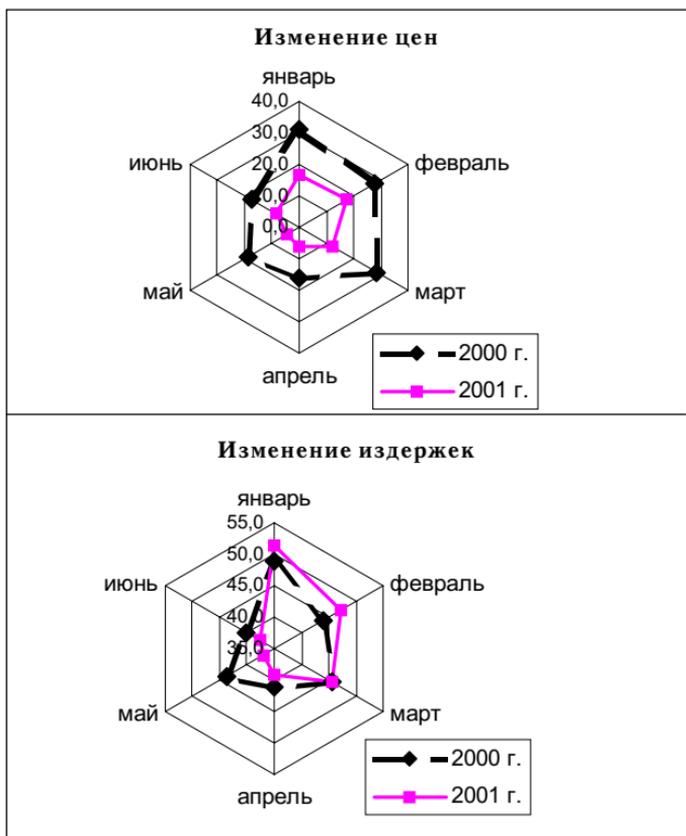


Рис. 21. Баланс ответов в оценке изменения цен на готовую продукцию и издержек производства предприятий легкой промышленности, %

Снижение спроса на продукцию и ухудшение условий производства в отрасли негативно сказались на изменении объема денежных средств, которыми располагали предприятия (рис. 22).

Пищевая промышленность

Темпы развития пищевой промышленности в I полугодии 2001 г. были ниже уровня прошлого года.

Наиболее значительное влияние на производственную деятельность предприятий отрасли в 2001 г. оказывал спрос, под воздействием которого формировался и объем заказов (рис. 23).

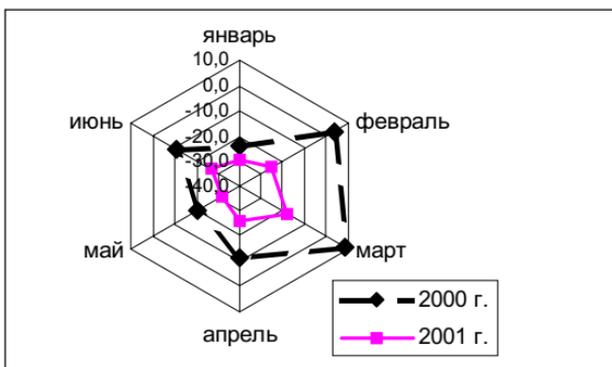


Рис. 22. Баланс ответов в оценке изменения объема денежных средств, располагаемых предприятиями легкой промышленности, %

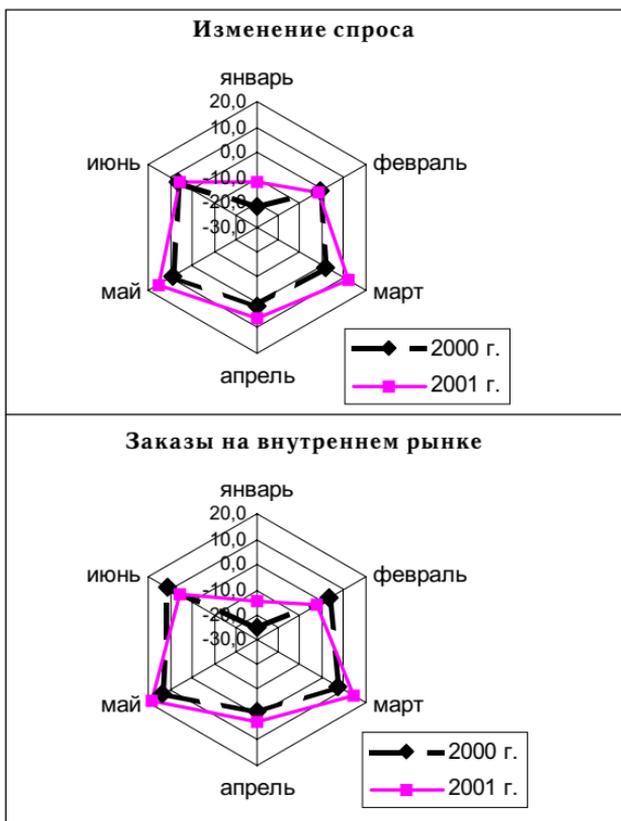


Рис. 23. Баланс ответов в оценке изменения спроса на продукцию и объема заказов на внутреннем рынке предприятий пищевой промышленности, %

Несмотря на расширение объемов заказов, на протяжении I полугодия 2000 г. и 2001 г. значительное число предприятий оценивали уровень обеспеченности своего производства заказами как низкий.

До мая текущего года в отрасли, согласно оценкам предприятий, наблюдался достаточно интенсивный рост цен на готовую продукцию, а также издержек производства. Некоторое изменение этих тенденций произошло только в мае-июне 2001 г. (рис. 24).

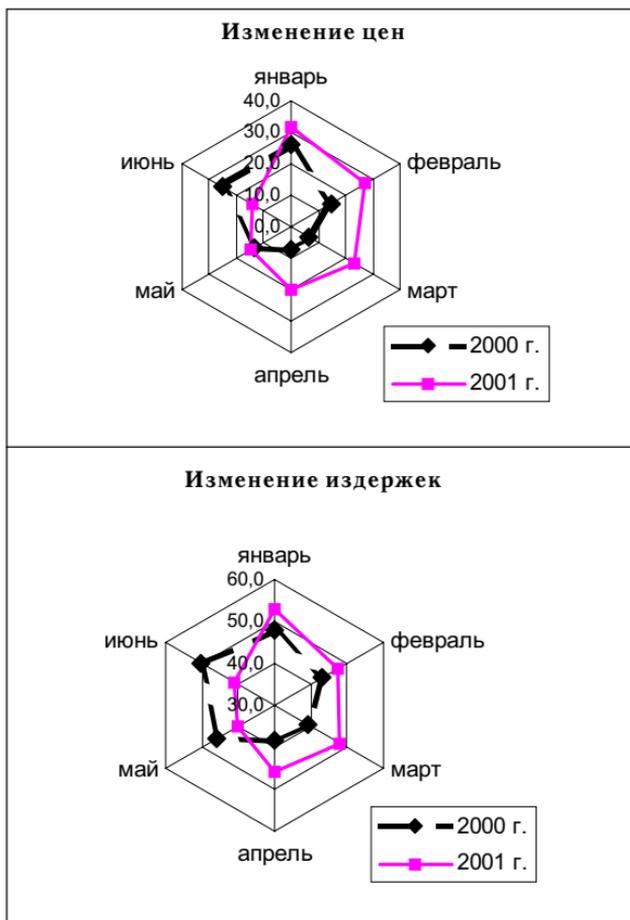


Рис. 24. Баланс ответов в оценке изменения цен на готовую продукцию и издержек производства предприятий пищевой промышленности, %

В I полугодии текущего года сохранилась достаточно неблагоприятная ситуация с объемом денежных средств, которыми располагали предприятия. Положения не изменило некоторое улучшение, которое, по оценкам предприятий, происходило в марте–мае 2001 г. Вместе с тем это улучшение привело во II квартале к повышению уровня обеспеченности предприятий отрасли оборотными средствами (рис. 25).

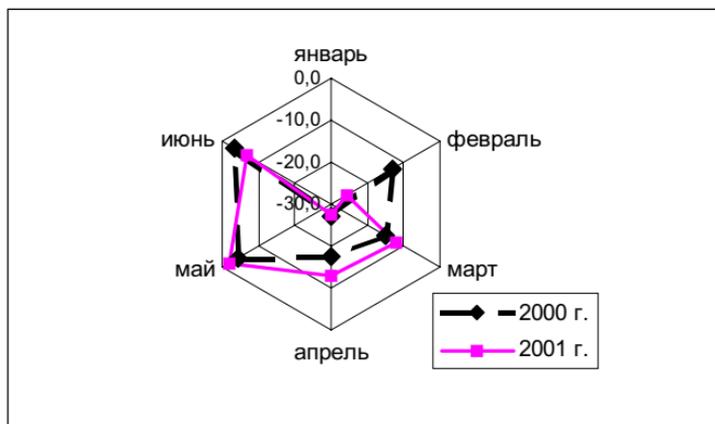
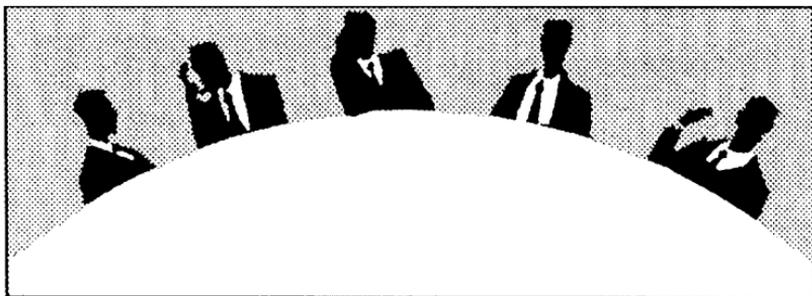


Рис. 25. Баланс ответов в оценке изменения объема денежных средств, располагаемых предприятиями пищевой промышленности, %

Следует отметить, что участвовавшие в опросе Банка России предприятия пищевой промышленности достаточно негативно оценили условия кредитования, которые сложились в I квартале 2001 г. При этом оценки текущей ситуации были значительно хуже, чем в сопоставимом периоде прошлого года.

ЛИБО РЫНОК, ЛИБО КНУТ*



Мини-дискуссия:
**Может ли возникнуть антимонопольная
монополия?**

«ЭКО»: – Полномочия антимонопольных органов постоянно расширяются – контроль за соблюдением конкурентного права, потом потребительского права, затем рекламного права и т. д. Принимаются поправки к законам, издаются постановления, указы, новые ведомственные нормативные документы. Но по мере расширения функций происходит сокращение кадрового потенциала. Возникает вопрос: за счет чего увеличивается количество выявленных и устраненных нарушений? За счет привлечения какого-то внештатного актива либо за счет активизации внутренних резервов? Или же это происходит из-за того, что растет количество самих нарушений?

*Окончание. Начало см.: ЭКО. 2001. № 9.

«Круглый стол» проведен в рамках проекта, поддержанного Институтом «Открытое общество», грант № JAC015

© ЭКО 2001 г.



В. П. Зырянов, руководитель Новосибирского территориального управления Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Российской Федерации (НТУ МАП РФ): – Никаких внештатников! Вся работа делается только силами нашего аппарата. Что может внештатник? Допустим, поучаствовать вместе со специалистами в проверке, зафиксировать какие-то факты. Но профессионально проанализировать эти факты могут только специалисты высокой квалификации.

Результативность работы Новосибирского территориального управления МАП России возросла за последние годы в первую очередь потому, что стабилизировался коллектив. До 1999 г. у нас сменяемость кадров превышала 40% в год. В последние годы работаем стабильным составом. Практически каждый наш сотрудник – профессионал, который способен самостоятельно решать вопросы в рамках своей компетенции. Они работают в тесном контакте с контролирующими органами, знают, какой вопрос с кем можно решить, у кого проконсультироваться, где запросить нужные документы. Ну, а иметь здесь внештатников? Это нереально.

Официальная ремарка

Статья 27. Основания для рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства федеральным антимонопольным органом

1. Федеральный антимонопольный орган рассматривает факты нарушения антимонопольного законодательства и принимает по ним решения и предписания в пределах своей компетенции.

Основаниями для рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства являются заявления коммерческих и некоммерческих организаций, федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и представления прокурора.

Дела о нарушении антимонопольного законодательства могут быть рассмотрены федеральным антимонопольным органом по собственной инициативе.

2. Заявления подаются в федеральный антимонопольный орган в письменной форме с приложением документов, свидетельствующих о фактах нарушения антимонопольного законодательства.

Содержание документов и заявлений не подлежит разглашению.

Из Закона о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках

П. В. Заболотный, председатель Комитета по развитию предпринимательской деятельности администрации Новосибирской области: – Делегировать государственные права и функции запрещено.

Реплика: – Раньше было разрешено!

П. В. Заболотный: – Когда-то было... А сегодня на второй день это превратится в бизнес.

Б. В. Брусиловский, президент Новосибирской торгово-промышленной палаты: – Антимонопольные органы в своей работе могут опираться на ассоциированные организации предпринимателей, на торгово-промышленные палаты. А иначе получается, что антимонопольные органы сами оказываются своего рода монополистами. Я считаю, что торгово-промышленные палаты могут быть тем самым активом, о котором вы говорите. Мы сами могли бы проводить анализ, где дело неблагополучно, и представлять результаты в МАП. Мы, собственно, этим и будем заниматься. Вот главное поле для сотрудничества. И мы – не единственные, с кем надо консолидироваться и кто мог бы активно этим заниматься.

П. В. Заболотный: – А кстати, торгово-промышленная палата имеет право с каким-то консолидированным заявлением обращаться в антимонопольный орган?

В. П. Зырянов: – По конкретным фактам – возможно.

Post factum.

Эта небольшая дискуссия показала, что, во-первых, уже сформировались определенные общественные силы в виде консолидированных субъектов, в данном случае это торгово-промышленная палата, которые заинтересованы в развитии нормального конкурентного рынка. Во-вторых, эти субъекты располагают вполне приличным аналитическим потенциалом, который на высоком профессиональном уровне отслеживает процессы развития товарных рынков, конкуренции и монополий. В-третьих, эти субъекты готовы активно взаимодействовать с антимонопольными органами, совместно решать проблемы развития рыночных отношений. В-четвертых, общественные силы опасаются сосредоточения всех контрольных функций и регулирующих рыночные процессы рычагов только в руках государственных органов и превращения их в новую государственную монополию. В-пятых, законодательно ан-

тимонопольные органы предельно открыты для взаимодействия с самыми различными субъектами, заинтересованными в развитии конкуренции на российских товарных и финансовых рынках.

Государства в государстве

И. В. Князева, кандидат экономических наук, доцент Сибирского университета потребительской кооперации: – Злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением – самый распространенный вид правонарушений на российских товарных рынках. В прошлом году, по статистике Министерства антимонопольной политики России, количество заявлений о таких нарушениях возросло на 19% и составило почти половину всех заявлений, поступивших в антимонопольные органы страны. Предприятия-монополисты необоснованно отказываются заключать договоры или навязывают потребителям заведомо невыгодные условия, нарушают нормативы ценообразования и устанавливают необоснованно высокие цены. Самые

Официальная ремарка

«Доминирующее положение – исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров (далее – определенного товара), дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более, за исключением тех случаев, когда хозяйствующий субъект докажет, что, несмотря на превышение указанной величины, его положение на рынке не является доминирующим. Доминирующим также признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее 65%, если это установлено антимонопольным органом, исходя из стабильности доли хозяйствующего субъекта на рынке, относительного размера долей на рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%».

Из ст. 4 закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»

сложные взаимоотношения складываются у потребителей с представителями естественных монополий, на долю которых приходится почти 61% выявленных злоупотреблений доминирующим положением.

А. А. Ельчанинов, начальник отдела по контролю за соблюдением антимонопольного законодательства и поддержке предпринимательства НТУ МАП РФ: – Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением на товарном рынке сопряжено с монополистической деятельностью. В законе «О конкуренции» монополистическая деятельность характеризуется как противоречащие антимонопольному законодательству действия или бездействие хозяйствующих субъектов или федеральных, территориальных и местных органов исполнительной власти, направленные на то, чтобы не допустить, ограничить или устранить конкуренцию на товарных рынках. Чтобы противостоять таким злоупотреблениям, надо, с одной стороны, работать с доминирующими на рынках предприятиями, а с другой – контролировать деятельность исполнительной власти.

Приведу пример стремления монополизировать один из секторов рынка услуг автостоянок органом власти. Областное управление внутренних дел заключало договоры с предпринимателями о совместной эксплуатации стоянок для хранения задержанных транспортных средств. Полученную прибыль, естественно, делили. Хотя ст. 7 закона «О конку-

Официальная ремарка

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

Ст. 3 п. 1 Закона о естественных монополиях

ренции» гласит, что запрещается совмещать функции федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления с функциями хозяйствующих субъектов.

Электроэнергетика, железная дорога – это у нас вообще государства в государстве. Причем стиль рыночного поведения у руководителей хозяйствующих субъектов в различных естественных монополиях практически идентичен. И мы уже знаем: если сегодня такие-то злоупотребления допускают, допустим, в «Новосибирскэнерго», то аналогичное либо уже было, либо завтра начнется на Западно-Сибирском отделении железной дороги. Приведу типичные примеры.

1. Необоснованный отказ от заключения договора.

Энергетики под любыми предлогами отказываются поставлять потенциальному абоненту энергоресурсы, если он не уплатил назначенную сверх установленного тарифа сумму. Причины для отказа будут найдены и обоснованы. Нет, допустим, электроэнергии... Хотя в целом энергопотребление у нас снижается.

Железная дорога точно по тем же «если» отказывается перевозить грузы определенным категориям клиентов. И свободных вагонов месяцами не находят, и все колесные пары разом выходят из строя, и электровозы ломаются.

2. Невыгодные условия договора.

У энергетиков под воздействием антимонопольных органов тактика меняется. До недавнего времени за каждый киловатт электроэнергии и каждую дополнительную декакалорию тепла клиентов вынуждали платить определенную сумму, якобы на развитие энергетики области. За пять лет мы вынесли целый ряд предписаний о незаконности этих сборов. Теперь за потребление дополнительного объема энергии «Новосибирскэнерго» включает в договоры условие об оплате в десятикратном размере. Предписание по этому вопросу мы выдали руководителю новосибирских энергетиков еще в начале этого года. Юристы предприятия оспаривают наши требования в арбитражном суде. Первая инстанция оставила их в силе.

Нередко долги за электроэнергию бывшего арендатора нежилого помещения перекладывают на нового пользователя.

А руководство Западно-Сибирского отделения железной дороги запрещает реализовывать шпалы в регионы, подведомственные другим управлениям железной дороги, и за пределы своего ведомства. Мотивируют это тем, что подразделения железной дороги и сами нуждаются в этой продукции. Но при этом производителей вынуждают поставлять шпалы дороге по заниженной цене.

Даже по логике вещей требования руководителей хозяйствующих субъектов и той и другой монополии граничат с произволом. А закон «О конкуренции» однозначно квалифицирует их как злоупотребление доминирующим положением на товарных рынках.

А предприятия, доминирующие на локальных рынках, подчас просто изгоняют конкурентов. Станция «Клещиха» – наглядный пример. Это предприятие занимает наибольшую долю рынка услуг по автоперевозкам большегрузных контейнеров, а погрузка этих контейнеров на железнодорожные платформы – его монополия. И вот три года назад здесь перестали грузить контейнеры на контейнеровозы, не принадлежащие станции. При этом тарифы на автоперевозки взвинчивали значительно выше, чем они были у конкурентов. Мы тогда выдали руководству станции предписание о злоупотреблении доминирующим положением, выразившемся в «создании препятствий доступу на рынок другим хозяйствующим субъектам». Правда, выполнили его не сразу, пришлось дважды штрафовать предприятие более чем на 300 тыс. рублей. Но ситуация все же нормализовалась. Теперь, через три года, опять возникают проблемы с этими перевозками.

П. В. Заболотный: – Согласитесь, штраф в 300 тыс., или пусть даже неденоминированных миллионов рублей для железной дороги – это «тьфу!» В том числе и для других естественных монополистов.

Вот еще пример деятельности естественных и локальных монополий. Недавно обращается ко мне предприниматель. Договорился он с одним из подразделений железной

дороги об аренде складов. А на следующий день арендодатель в четыре раза поднял арендную плату. Этот – в шоке! Приезжает к нам в Комитет по развитию предпринимательской деятельности. Где, спрашивает, правду искать? Я говорю – конечно, в суде. А предмет для вашего рассмотрения есть?

А. А. Ельчанинов: – Предмет есть. Мы проведем анализ товарного рынка и рынка услуг, на котором это предприятие работает. Если выяснится, что это монополия и монопольное завышение арендной платы, конечно, вопросы появятся.

Официальная ремарка

Статья 5. Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке

1. Запрещаются действия хозяйствующего субъекта (группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или физических лиц, в том числе такие действия, как:

изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;

навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования передачи финансовых средств, иного имущества, имущественных прав, рабочей силы контрагента и др.);

включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими хозяйствующими субъектами;

согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, касающихся товаров, в которых контрагент (потребитель) не заинтересован;

создание препятствий доступу на рынок (выходу с рынка) другим хозяйствующим субъектам; нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования; установление монопольно высоких (низких) цен;

сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства; необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара.

Из Закона о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках

П. В. Заболотный: – А на мой взгляд, если предприниматель арендует в маленьком магазинчике уголочек, то хозяин магазина уже монополист, потому что у него других арендаторов нет. Разве это не монополия?

В. П. Зырянов: – Если на рынке аренды торговой площади этот магазин занимает доминирующее положение, то он, конечно, монополист.

Вопрос: – Энергетики в 10 раз завышают тарифы. Причем навязывают внесение этих условий в договор. Так вот что это? Так называемая монопольно высокая цена, которая, согласно Закону о конкуренции – результат необоснованных затрат монополиста? Нарушение установленного порядка ценообразования? Или это дискриминирующие клиента условия? Если это монопольно высокая цена или нарушение ценообразования, то такой вопрос методологически и практически очень сложно решается. Если дискриминация клиента, то почему? Разве дополнительные услуги нельзя оказывать за дополнительные договорные цены? И вот в 10 раз – это нарушение. А в 5, в 3 раза?

А. А. Ельчанинов: – Здесь нет никаких дополнительных услуг. Если контрагенту мало 500 МВт, он покупает 1000 МВт. Если вам одной булки хлеба мало, вы же вторую булку за 60 или 70 руб. не покупаете?

Поэтому, прежде всего, это все-таки дискриминация клиента, потому что ему фактически нанесен ущерб. А заранее определять ущерб в 10-кратном размере – это, конечно, незаконно. И в 1,5 раза – тоже незаконно. Поэтому по факту нанесения ущерба мы выносим предписания и требуем возмещения клиенту понесенных им убытков.

В. П. Зырянов: – Мы должны выявлять и регулировать монопольно высокие цены. Но как это сделать в условиях хронических неплатежей между хозяйствующими субъектами, в условиях постоянных инфляционных ожиданий и страхов, которые хозяйствующие субъекты и стараются «страховать» в своих затратах и в выручке? Порой очень сложно или даже невозможно доказать – злоупотребляет монополист ценами или это на рынке у него такие дела пра-

ведные получают. В существующей экономической ситуации даже теоретически эта задача, как правило, не находит решения. Что такое монопольно высокая цена? При какой рентабельности – 100%, 300% – она становится таковой? Закон на это не дает ответа. Пока мы находимся в квазиэкономической реальности, практика выявления злоупотреблений монополистов на основе учета выгод их положения наработывается с трудом.

Кто у нас обычно прав?

Б. В. Брусиловский: – Только конкуренция обеспечит и нормальные цены, и качество, и развитие предпринимательства. Иначе на монополиста никаким контролем и предписаниями реально воздействовать не удастся.

Ну что мы, не понимаем, что ли, что один-единственный, по сути дела, антимонопольный закон показывает неразвитость у нас антимонопольного законодательства?! С его помощью невозможно решать очень многие вопросы. Возвращаясь к примеру о потреблении электроэнергии – 500 МВт, 1000 МВт... Да зачем это вообще считать нужно? Это ведь элементарные вещи: у одного и того же товара в одно и то же время на одном и том же рынке цены разными быть не могут. Я знаком с американскими антимонопольными законами. В США одним категориям покупателей отпускать аналогичную продукцию по разным ценам нельзя. Это и косвенная поддержка предпринимателей, и защита потребителей, и понуждение к конкуренции. Все вместе.

А у нас идет ограничение конкуренции. И одна из причин, почему наша экономика не развивается, – это неравные условия субъектов на рынке.

В. В. Гиличенко, директор ООО «Гурон»: – Это вы верно заметили. У нас прав тот, у кого больше прав. А прав всегда больше у тех, у кого власть в руках, – у мэрии, у районной администрации. И вот с этих позиций они и выстраивают правила игры. Сегодня мы, предприниматели, заложники бюджета. Нужно органам исполнительной власти пополнять бюджет – вот они и идут, одна комиссия за дру-

гой, штрафовать нас. В день по пять проверок. Уже до чего доходит? Из Кировского РОВД к нам в Октябрьский район приезжают киоски проверять. Они что, в своих торговых точках везде порядок навели? Сейчас мы водкой уже не торгуем. Значит, штрафов практически нет. Джином-тоником тоже запретили торговать. И все равно – комиссия за комиссией.

Да они просто заинтересованы, чтобы мы были нарушителями. А вот я этого не хочу. И другие предприниматели не хотят нарушать законы. У нас нет ни юристов, ни адвокатов. А там всякие структуры есть – и административные, и милицейские, и контролирующие.

Мы постоянно слышим о том, что необходимо привлекать западных инвесторов. Но почему не дают нам разви-

Дословно

«...В ходе экономических реформ так и не была создана продуманная стройная система государственной поддержки малого бизнеса, который все больше попадал под налоговый, бюрократический и криминальный пресс... Рассчитанный по методике Европейской экономической комиссии сводный индекс развития малого предпринимательства в России в 1999 году составил 0,0145, тогда как в Кыргызстане – 0,1517, в Польше – 0,1575, в Венгрии – 0,1955. Колоссальный потенциал малого бизнеса в России до сих пор так и не реализован. В чем же причины?

Во-первых, российская законодательная и исполнительная власть так и не создала комплексную правовую систему, учитывающую интересы малого бизнеса. И если крупный бизнес мог лоббировать принятие или непринятие тех или иных законов и правовых актов, то рядовой предприниматель был отлучен от процесса нормотворчества.

Во-вторых, неблагоприятная макроэкономическая ситуация последних лет сделала кредитные ресурсы недоступными для малого бизнеса. А те мизерные средства, которые выделялись из бюджетов на развитие предпринимательства, в лучшем случае распределялись «чиновниками от малого бизнеса» между «своими» предприятиями, а в худшем – использовались на иные цели.

В-третьих, разрастающаяся государственная и муниципальная бюрократия обложила предпринимателя неимоверным количеством административных барьеров (лицензий, разрешений, сертификатов и т. п.) и надзорно-проверяющих инстанций».

Из выступления министра И. А. Южанова на II Всероссийском съезде представителей малых предприятий. Москва, октябрь 1999 г.

ваться, чтобы мы могли вложить деньги в развитие города? Здесь правильно говорили, что конкуренцию ограничивают. Ни один предприниматель сегодня практически не может вложить никакие деньги, не может купить себе производство. Почему, спрашивается? Перспективы не видно.

В. В. Тиличенко: – Я в этой сфере уже 7 лет работаю. За это время ни разу в отпуске не был. Тут на день отлучишься – и то каких-нибудь неприятностей ждешь. Опасаемся бандитов, воров, но в первую очередь – рэкета в лице властей. Когда я обратился в антимонопольный комитет за защитой, то со стороны мэрии, от чиновника довольно высокого ранга такие угрозы услышал...

И вот хотел бы поставить проблему: какова мера ответственности у власти и как это реализуется на практике?

Мини-дискуссия: **Мера ответственности**

«ЭКО»: – Я бы хотел расширить вопрос и поднять проблему ответственности не только представителей власти, но и самих предпринимателей и потребителей тоже.

Вопрос к г-ну Зырянову. Скажите, Виктор Петрович, что есть поборы? За этим все-таки стоят чьи-то личные интересы или же это всецело интересы монополий? А может, это симбиоз интересов?

В. П. Зырянов: – А разве принципиально, кто у вас вымогает – взяточник с его личной корыстью или монополист, обуреваемый корыстью коллективной или корпоративной, или корыстью юридического лица. А если вас от имени государства разденут среди бела дня? От этого легче будет? Дело тут, наверное, в ином. Каким вы обладаете правовым иммунитетом, чтобы противостоять всему этому, с одной стороны, и насколько, с другой стороны, общество способно защитить ваши права. Наше общество постепенно начинает приобретать иммунитет.

Простой пример. Естественная монополия – железная дорога. Основная сетка тарифов разрабатывается в МПС. А небольшую их часть – цены на дополнительные услуги –

могут устанавливать на местах. Но у нас же чиновнику па-лец в рот не кладут. Мы-то постоянно проверяем, по каким кодам они на это имеют право. А новосибирские железнодорожники просто берут тариф на перевозку – заметьте, установленный Министерством путей сообщения! – дробят этот тариф, вычленивают из него отдельные части и говорят: это, мол, мы дополнительные услуги предоставляем по отдельным тарифам. И клиентов своих заставляют платить дважды, трижды за одну и ту же услугу.

Мы у них восемь незаконно установленных сборов выявили. Железная дорога с нами судится за право на такие поборы. Уже две судебные инстанции прошли, пока ничего не доказали. Ну, а квалифицировать, что это – коррупция, взяточничество, куда эти деньги идут, – не моя компетенция, это другой орган должен посмотреть. Мы только опре-

Официальная ремарка

Статья 178. Монополистические действия и ограничение конкуренции

1. Монополистические действия, совершенные путем установления монополично высоких или монополично низких цен, а равно ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничения доступа на рынок, устранения с него других субъектов экономической деятельности, установления или поддержания единых цен – наказываются штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет.

2. Те же деяния, совершенные неоднократно либо группой лиц по предварительному сговору или организованной группой, – наказываются штрафом в размере от пятисот до семисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от пяти до семи месяцев либо лишением свободы на срок от двух до пяти лет.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные с применением насилия или с угрозой его применения, а равно с уничтожением или повреждением чужого имущества либо с угрозой его уничтожения или повреждения, при отсутствии признаков вымогательства – наказываются лишением свободы на срок от трех до семи лет с конфискацией имущества или без таковой.

Из Уголовного кодекса Российской Федерации

деляем – берут лишнее или нет. И то лишнее, которое берут, я называю по-бо-ра-ми! Мы требуем у нарушителей устранить злоупотребления и можем этого добиться.

П. В. Заболотный: – Теневые обороты – это само собой разумеющееся. А вот относительно предписаний... Выдали вы предписание какому-нибудь ЗАО или ООО. Он у себя вроде бы устранил нарушения, но открыл ЗАО № 2, еще 15 контор откроет, чтобы обойти ваши предписания. Связь с Уголовным кодексом или другими нормами права в плане персональной ответственности руководителя или просто виновного в нарушении физического лица есть?

А. А. Ельчанинов: – Конечно. Предписание может быть обращено не только на юридическое лицо, но и на руководителей и на граждан. В ст. 24 Закона о конкуренции так и называется: «Ответственность руководителей коммерческих и некоммерческих организаций, должностных лиц федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и граждан». За неисполнение в срок предписаний антимонопольных органов предусмотрена административная ответственность в виде штрафа до 200 минимальных размеров оплаты труда. И в Уголовном кодексе есть специальная статья.

П. В. Заболотный: – Возбуждались такие дела?

В. П. Зырянов: – У нас таких дел пока не было...

П. В. Заболотный: – А на каком основании мы должны с вами согласовывать налоговые льготы, которые предоставляются законами области, решениями сессий областного Совета? Есть законодательство о налогах и сборах. Я на него опираюсь. Все решения по налогам и льготам находятся в компетенции только законодательной инициативы. А вы – орган исполнительной власти.

В. П. Зырянов: – Вы совершенно правильно говорите. Льготы предоставляются законодательными органами власти, а действие антимонопольного законодательства не распространяется на эти решения. Но законы чаще всего нарушает именно исполнительная власть.

«ЭКО»: – Концептуально правовая ответственность вроде бы и просматривается. Но есть ли реальный механизм персональной ответственности?

В. П. Зырянов: – Этот механизм не совсем разработан, законодательство совершенствуется, но те полномочия, которые есть, мы стараемся реализовать. Об этом свидетельствует практика нашего управления. В прошлом году мы вынесли 37 постановлений о штрафах за нарушения Закона о конкуренции. Без возбуждения дела виновные согласились с нами и добровольно устранили 74 нарушения. После возбуждения дела было устранено 45 нарушений. Мы выбираем наиболее значимые направления в секторах защиты прав потребителей. Не туда идем, где за различными контролерами дверь закрываться не успеваешь. Не в торговлю, не в общественное питание, например, там с численностью отдела в 4 человека на всю область мы, в общем-то, невеликая сила, а на социально значимые рынки, связанные со здоровьем населения, где можем защитить не одного какого-то человека от обмана, а здоровье сотен и тысяч людей. Это медикаменты, различные медицинские услуги и многое другое. За последнее время сделано нами немало. Предотвратили, например, массовый обман, когда потребительский рынок стал наводняться различными препаратами-подделками для лечения алкоголизма.

В. В. Тиличенко: – Когда исполнительная власть издает незаконные постановления, всякие соглашения по социальной политике предпринимателей вынуждает подписывать, какие меры принимаются? Были наказаны за это конкретные руководители?

А. А. Ельчанинов: – Персональная ответственность за нарушение антимонопольного законодательства наступает в том случае, если руководитель не выполнил предписание антимонопольного органа. Если же предписание исполнено, но нормативный акт, нарушивший антимонопольное право, кому-то нанес реальный ущерб, то этот ущерб можно взыскивать только через арбитражный суд.

В. В. Тиличенко: – Да сколько угодно примеров есть, когда даже протест прокурора мэрия не выполняла. Не один

побор, так другой придумают. Раньше за аренду брали в 3-кратном размере, теперь сборы на муниципальные нужды придумали по социальным договорам.

«ЭКО»: – А вы сами как на это реагируете? Какие действия предпринимаете?

В. В. Тиличенко: – Мне бы очень хотелось, чтобы мэрия и администрация Новосибирской области повернулись лицом к предпринимателям. Мы не противники их. Мы готовы с ними сотрудничать и работать. Это они в нас видят потенциальных преступников. Давление на нас идет с 1996 г., когда запретили торговать водкой в киосках и павильонах торговой площадью меньше 12 кв. м. Мы пристроили площади, купили новые лицензии. Через месяц выходит постановление, что надо уже не меньше 50 кв. м. Все опять пошло сначала – пристройки, лицензии. Совсем недавно вышло Постановление № 2260 от 01.12.00 г. «Об упорядочении мелкорозничной торговли на территории г. Новосибирска», запрещающее торговать скоропортящимися продуктами в киосках и павильонах. Ведь когда торговые точки ставили, все было согласовано. У всех есть холодильное оборудование, прилавки, витрины. Ну почему работать-то не дают? Когда заводы стояли, нам, работникам, сказали: идите, в киосках выгодно торговать. Мы это дело освоили. Теперь не надо стало. Но нам-то что опять делать?

А. А. Ельчанинов: – По постановлению № 2260, которым мэрия ограничила торговлю скоропортящимися продовольственными товарами территориями микрорынков, мы вынесли предписание. Считаем, что это необоснованный запрет, ограничивающий конкуренцию. Мэрия пытается сейчас обжаловать это предписание в арбитражном суде. Первая инстанция арбитражного суда оставила предписание в силе.

А. В. Блинова, заместитель руководителя, начальник отдела по контролю за соблюдением законодательства о защите прав потребителей и рекламе НТУ МАП РФ: – В этой дискуссии предприниматели пытаются свести все трудности своего положения только к проблеме

административных барьеров. Есть такая проблема. Но давайте задумаемся над такими цифрами: 98 выявленных фактов недобросовестной конкуренции, по которым возбудили 82 дела, вынесено 61 решение и выдано 68 предписаний. Это наиболее сложно доказуемые в конкурентном праве дела. А сколько их возбуждается по фактам нарушения закона «О защите прав потребителей»! Все это показывает, что не только административные барьеры, но и внутренние разногласия в предпринимательской среде, и просто предпринимательская небрежность, не говоря уже о злоупотреблениях самих предпринимателей, мешают нормально развиваться рыночным процессам и наносят заметный ущерб потребителям.

П. В. Заболотный: – Я, конечно, защищаю предпринимателей, но меня умиляет, когда предприниматель приходит и выкладывает: у меня проблемы!

Я обычно ему говорю: если мы тебе все проблемы снимем, то ты уже не предприниматель, а государство будешь. Ну решайте вы свои проблемы совместно! Защищайте, отстаивайте свои права и интересы. Действуйте грамотно, правильно, в рамках законодательства. Нет у вас другого пути. Проблемы у вас есть и будут всегда, потому что вы пред-при-ни-ма-те-ли! Не хотите проблем, пожалуйста, возвращайтесь на свои рабочие места. Сейчас в городе 10 тыс. свободных рабочих мест.

В. В. Тиличенко: – Если бы, когда мы начинали открываться, нам сказали: «Не надо, ребята, упираться, мы вас все равно лет через пять обратно на заводские места отправим», ни один предприниматель не стал бы строиться и вкладывать деньги в эти торговые точки.

Н. П. Сударева, начальник Управления потребительского рынка и услуг мэрии г. Новосибирска: – Я тоже думаю, что наши мелкие торговые предприниматели на сегодняшний день работать пока еще не умеют. Они, конечно, стараются сформироваться как предприниматели, но это дело времени. Думаю, что когда-нибудь они станут силой. Но, с другой стороны, надо же с интересами города, с

интересами горожан тоже считаться. Нам нужны стационарные магазины, красивые магазины. Но главное – надо посадить предпринимателей за стол переговоров с руководителями города. И опыт такой есть. В начале 90-х годов была конфликтная ситуация с предпринимателями. И мы тогда сумели договориться.

Б. В. Брусиловский: – Я наблюдаю за проблемой взаимоотношений органов власти с мелким бизнесом уже несколько лет и мнение свое менял. Первая реакция была такая: зажимают маленькие киоски. Это когда им водкой запретили торговать. Но потом понял, что город тоже выстраивает свою политику. Городу, безусловно, нужна стационарная торговля. А если киоски рядами выстраивают вдоль приличных универсамов, что приводит к краху супермаркетов, тогда надо признаться, что крупные универсамы нам не нужны. И у той и у другой позиции есть своя логика.

Фокус-факт

Т. С. ЮДИНА, председатель профцентра «Труд»: – Год назад у нас был контакт с мелкими предпринимателями, которые занимались торговлей и оказанием строительных услуг населению. Они пришли к нам и сказали, что хотели бы вступить в наш профсоюз, и даже несколько человек к нам вступили. Но когда мы у них спросили, что их-то к нам притягивает, вроде бы как у нас материальное положение разное, они ответили, что им очень тяжело существовать, что давят непомерно высокие налоги, приходится постоянно изворачиваться и в общем-то это все надоело. А еще они думают о перспективе и хотят, чтобы то, что они уже вложили, заработали, законным порядком досталось бы их детям. А поскольку наше законодательство несовершенно, они боятся, что все это у них уйдет впустую. И они видели смысл объединения с нашими организациями в том, чтобы из нашей среды двигать людей во властные структуры, где мы будем лоббировать их интересы. Они выражали готовность вкладывать средства в развитие нашего профсоюзного движения. Но...

Они не очень последовательны, к сожалению, в своих стремлениях. Где-то там их захлестнет возможность быстро обогатиться, какие-то дивиденды получить, и они отходят от профсоюзного движения. Если их прижмет, они опять идут к нам. Не хватает у них напора, чтобы оставаться последовательными и работать в системе.

Из блокнота журналиста, май 2001 г.

Надо находить компромиссы. Самое неприглядное во всем этом то, что одна власть дает лицензию на право заниматься какой-то деятельностью, другая это право отменяет. А потом начинается такая война, что никто друг друга и слышать не хочет.

Post factum.

Бескомпромиссные конфликты общественных, корпоративных, групповых, личных интересов в сфере рыночных отношений – показатель правового иммунодефицита. Нигилизм исполнительной власти оборачивается произволом, стремлением «учинить» рыночные отношения административно-бюрократического образца. А куда от этого беспредела мелкому буржуа деться? Муниципалитеты его грабят. «Монополитеты» тоже грабят. Правовая система государства на конкретного чиновника-лиходея не имеет серьезной управы. Хорошо бы, конечно, маленьким предпринимателям договориться с удельными князьями власти. Но больно уж они бессильны и неорганизованны. Какой градоначальник, способный сегодня щелчком одного постановления опрокинуть частные лавочки, задвинуть в «тень» мелкий бизнес, сядет с ними за стол переговоров?

Но безвыходное положение, в которое местная власть ставит мелких предпринимателей, уже заставляет последних метаться в поисках общественно значимых силовых полей.

Молочные реки, крутые берега

И. В. Князева: – В странах развитой рыночной экономики предприниматели быстро находят и общие интересы, и способы взаимодействия. Сегодня в мировой экономике наблюдается рост слияний и поглощения сильными компаниями и корпорациями более мелких. Крупные предприятия, как правило, концентрируют ресурсы для эффективного проведения научных исследований и разработок или достижения конкурентных преимуществ за счет эффекта масштаба.

Концентрацию часто путают с монополизмом. Между тем это не идентичные понятия, хотя в процессе концентрации часто отдельные компании становятся доминирующими на рынке. Но есть и другие примеры. В Японии высококонцентрированный рынок производства автомобилей характеризуется очень сильной конкуренцией.

Наша страна после мощной деконцентрации 1992–1997 гг., когда было создано много средних и малых предприятий, сегодня тоже включается в данный процесс. Но продиктовано это, как показывает анализ, не структурными изменениями в реальном секторе экономики, а структурными изменениями собственности, которая концентрируется в определенных сегментах рынка через доверительное управление или приобретение пакетов акций. Хорошо ли это для России?

В. П. Зырянов: – Одна из задач антимонопольных органов – создавать благоприятные условия для того, чтобы на товарных рынках присутствовали наиболее эффективные конкуренты. Есть вполне объективные вещи, которые определяют значимость концентрированных товарных рынков. Во-первых, чем крупнее конкурирующие субъекты, чем выше их коммерческий потенциал, тем больше у них возможностей совершенствоваться, удовлетворять запросы потребителей и влиять на развитие экономического потенциала региона и страны. Во-вторых, глобализация мировой экономики и конкуренция государств выводят на передний план естественные монополии и крупные транснациональные корпорации, способные конкурировать с аналогичными хозяйствующими субъектами на международных рынках.

С. Н. Чирхин, кандидат экономических наук, начальник отдела контроля за экономической концентрацией и анализа товарных рынков НТУ МАП РФ: – Каждый раз, когда на том или ином товарном рынке происходит укрупнение хозяйствующих субъектов, мы в своем отделе самым скрупулезнейшим образом смотрим, как это влияет на общее состояние товарного рынка и насколько оказываются защищены права потребителей.

В конкурентной борьбе выживают только крупные субъекты. И мы лишь тогда препятствуем концентрации, когда возникает угроза монополизма. Я хочу показать это на конкретных примерах.

Очень проблемный в Новосибирской области рынок нефтепродуктов. У нас нет своих производителей. Господствуют здесь в основном две компании:

– АО «Сибнефть» (Омск), в состав которой входит Омский нефтеперерабатывающий комбинат, занимает почти две трети общего объема реализации;

– АО «Восточная нефтяная компания» (Томск), в составе которой Ачинский нефтеперерабатывающий завод. Общий объем реализации этой компании на территории области составляет примерно 20%.

Министерство по антимонопольной политике рекомендовало привлекать в регионы больше нефтяных компаний. И администрация нашей области нашла интересный выход – привлечь третью компанию для разработки месторождений нефти на севере области и создания производственных мощностей по ее переработке. Думаю, что завершение этих работ приведет к усилению конкуренции на межрегиональных рынках нефтепродуктов. К тому же сейчас появился еще оператор, который активно продвигает продукты ГСМ.

В. В. Тиличенко: – А не получится, что сейчас у нас две компании сговорились и одну цену держат, а потом четыре компании сговорятся и будет еще дороже?

Реплика: – А вы сомневаетесь?

В. В. Тиличенко: – Я сомневаюсь. Потому что, когда они дрались, ситуация с бензином была лучше.

С. Г. Гаврилов: – Американские экономисты говорят: чем больше субъектов, которые пытаются сговориться, тем им это сделать труднее. Поэтому четыре субъекта лучше, чем два. А еще лучше – пять...

Реплика: – Договориться они все равно смогут. Ценовые разногласия на рынке предполагают сговор по квотам. Это еще непривычно для нас, но обязательно будет возникать. Надо думать, как этому противостоять.

С. Н. Чирхин: – Я полагаю, что корпоративный сговор на рынке – тема для отдельного «круглого стола». Столь же проблематичных рынков у нас и в области, и в России достаточно. Пример – рынок молочных продуктов. Московский капитал активно проникает в регионы. ОАО «Лианозовский молочный комбинат» (Москва), или по-иному –

группа «Вимм-Билль-Данн» – приобрела в собственность крупнейшую на нашем рынке компанию ОАО «Сибирское молоко» и целый ряд других местных предприятий. В том числе имеет очень крупную долю в ОАО «Альбумин». Вот таким образом увеличивается капитал и устанавливается монопольный контроль за рынком одного из основных продуктов питания. Мы внимательно следим за развитием этого процесса и вот какие выводы делаем.

Во-первых, монополия в одном лице – это уже вчерашний день. Сейчас монополист выступает в виде разветвленной группы связанных друг с другом физических и юридических лиц, рассредоточенных по всей территории России. Они и прибирают к рукам региональные рынки.

Во-вторых, установить точный состав таких групп крайне сложно. Некое предприятие приобретает контрольный пакет акций региональной компании и исчезает со своего юридического адреса. Найти его чрезвычайно трудно. А групп, в составе которых до 20–30 юридических лиц, становится все больше и больше.

Поэтому актуальнейшая задача сегодня – создать единое информационное поле работы для антимонопольных органов и совместить наши информационные ресурсы с ресурсами других федеральных и местных служб.

В. В. Тиличенко: – Молоко для населения – продукт первой необходимости. Оно дорогое даже по летним ценам. Раз у нас такие монополии образовались, нельзя ли как-то отрегулировать цены?

С. Н. Чирихин: – Регулировать цены в сопоставлении с доходами населения – очень болезненный и непредсказуемый вопрос. Во-первых, и главное, цены у нас государством не регулируются. Не имеем права. Цены у нас рыночные. Но устанавливая, даже теоретически, низкие цены, упускаем из виду, сможет ли производитель при низких ценах обновлять свои производственные фонды и закупать продукцию у сельского хозяйства? Существующие закупочные цены – это у нас тоже крайний рубеж.

Б. В. Брусиловский: – И я призываю к большой осторожности в регулировании цен. Например, чем в Белорус-

сии обернулись благие намерения регулировать цены на рынке молока? Сначала ограничили оптовые и розничные цены. Сельские товаропроизводители заявили: пропадаем! Ограничения оптовые сняли. Тогда магазины перестали молочными продуктами торговать – стало невыгодно. Население осталось без молока.

Л. Н. Бабичев, генеральный директор ЗАО «Объединение “Вторчермет”»: – К тому же ценовая политика существенно влияет на формирование рынка. Интересная цена – на рынок стремятся попасть новые предприниматели, новые структуры. Начните искусственно опускать цены – и побегут с рынка. Из четырех компаний останутся две. Будете дальше регулировать, и эти сбегут.

В. В. Тиличенко: – Я имею в виду другое. Нет ли здесь сговора по поводу повышения цен на молочные продукты между этими компаниями?

С. Н. Чирихин: – Да, конечно, определенная тревога есть. Но структура рынка молочной продукции меняется достаточно динамично. Три года назад наибольшую долю здесь имела вовсе не компания «Вимм-Билль-Данн» со своим «Сибирским молоком». Тогда «Сибирское молоко» на ладан дышало. Потом произошла смена команд на предприятиях, которые вошли в компанию «Вимм-Билль-Данн».

Вопрос: – Собственников?

С. Н. Чирихин: – Не только собственники, но и персонал сменился, и менеджерские команды. Сейчас «Сибирское молоко» набирает силу.

К этому я бы добавил, что у нас в области очень много перерабатывающих предприятий. И если посмотреть по издержкам, то они более конкурентоспособны, как это ни странно, по издержкам, чем «Сибирское молоко».

Препятствия для проникновения региональных молочных продуктов на территорию города есть. Они пока не столь существенны – то киоск уберут, то, наоборот, окружат своими киосками. Идет реальная конкурентная борьба. В рамках закона.

Реплика: – Да в любой магазин зайдете, сколько молочной продукции из других городов – из Барнаула, из Омска. Конкуренция очень сильная.

Н. П. Сударева: – У нас в розничной сети присутствует молочная продукция предприятий всей Новосибирской области. Сузунский молкомбинат, Черепановский. Привозят и Тогучинский, и Маслянинский, другие районы. Не только переработчики, но просто хозяйства, фермеры. Мы ездим по области, договоры с ними заключаем. Рынок очень конкурентный, несмотря на высокую концентрацию. Лично я опасности для сговора здесь не вижу.

И. В. Князева: – На мой взгляд, Надежда Петровна показала нам пример нормального делового взаимодействия муниципальной структуры в лице Управления потребительского рынка и услуг мэрии Новосибирска с поставщиками. Ну разве это не есть регулирование рынка по большому счету? Почему власть должна диктовать цены, когда на цены можно влиять, способствуя насыщению рынка товарами?! Именно это и имел в виду известный американский экономист Дж. Гэлбрэйт, говоря, что деятельность государства должна быть направлена на совершенствование рынка, а не на отмену или обход его. И завершить этот «круглый стол» мне хочется словами нашего российского экономиста и публициста Н. П. Шмелева:

«Да, государство сегодня везде пытается подправлять рынок, да, монополии планируют свое производство, борются за контроль над рынком – но над рынком же, не над чем другим! Вся система правительственных контрактов в индустриальных странах, все государственные предприятия, все эти слияния, поглощения, сговоры и борьба монополий, вся внутрифирменная деятельность национальных и транснациональных корпораций – все это основывается на полновесных деньгах, на рынке, на конкуренции, а не на кабинетном произволе профессиональных бюрократов, воспитанных в убеждении, что вся экономическая жизнь должна идти так и туда, куда направит их указующий перст».

Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ

О том, как
везёт тому,
кто везёт,
или о создании
Центра развития
малого бизнеса
в Новосибирске



Интервью с директором Центра
доктором социологии Н. М. БАРХАТОВОЙ

– Нонна Михайловна, Вам немало удалось достичь. Что этому способствовало – сопутствовала удача или это исключительно личная заслуга?

– Конечно, мне пришлось немало усилий приложить, чтобы чего-то добиться в жизни. Но шла я к этому очень долго. Закончила экономический факультет НГУ по специальности «экономическая кибернетика», углубленно изучала социологию. Занималась социологическими исследованиями, которые затрагивали сферу предпринимательства.

– Почему Вы выбрали именно эту тему?

– Возник интерес к новому явлению, поскольку бизнес в свое время был занятием нелегальным, для социологов недоступным. Новая экономическая политика, реформы узаконили эту деятельность, открыли ее для изучения. Сформировалась прослойка деловых людей, по своей сути неординарных личностей. Возникло новое для общества явление, появился класс капиталистов. На Западе исследования предпринимательства набирали обороты в 70–80-х годах, хотя явление это существует там очень давно.

© ЭКО 2001 г.



По распределению я поступила в Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, где занималась проблемами государственных промышленных предприятий. Заинтересовалась их трансформацией в фирмы негосударственного сектора, параллельно стала вести исследования по проблемам малого бизнеса, которые зачастую сама же инициировала, работала по заказу Мирового банка в 20 регионах. Мне был интересен не только процесс перерождения бывших государственных предприятий в коммерческие, но и создания нового малого предприятия, руководители которого изначально были предпринимателями. Потому что между директорами заводов и фабрик и теми, кто начинал свой бизнес с нуля, существенная разница. У первых в руках существующий ресурс, база...

Затем мне посчастливилось участвовать в конкурсе, проходившем в Москве, победа в котором давала право на обучение в докторантуре в Великобритании. Финансировал мероприятие Фонд Сороса. Этот конкурс я выиграла и затем три года училась в Англии. Хотя участников конкурса было очень много... Мне помогло неплохое знание английского языка. Я фактически с нуля за несколько месяцев освоила язык: постоянно ходила на курсы в английские клубы, прослушивала кассеты, смотрела фильмы, много занималась самостоятельно.

Программа была весьма продуктивной – сначала год обучения в Великобритании. Второй год посвящался практике в России. Я изучала трудовые отношения на предприятиях малого бизнеса – новых и старых (бывших государственных), в том числе работу руководителей, их взаимоотношения с персоналом, сложности адаптации новых и старых производств к рынку, отношения с налоговыми органами, властными структурами...

После успешного окончания докторантуры в Великобритании вернулась в Новосибирск, в Институт экономики. Продолжая работу в выбранном направлении, я укрепилась в мнении: хотя годы идут, проблемы российской деловой жизни, проблемы предпринимательства остаются прежними. И главная из них – взаимодействие с органами власти.

Опыт работы и учебы в Англии помог мне понять, что решение этих проблем зависит не столько от чиновников, сколько от самих предпринимателей. Они не могут решаться без участия деловых людей.

В России, к сожалению, до сих пор надеются на органы власти. От чиновников ждут позитивных шагов, и совершенно отсутствует стратегия действий со стороны самих предпринимателей. На различных «круглых столах», проводимых в Новосибирске, где обсуждаются проблемы взаимодействия, присутствуют в основном чиновники, а деловые люди остаются в стороне. Представители власти не имеют обратной связи, они не знают, как складывается ситуация в бизнесе, и действуют в своей парадигме, в рамках своего менталитета, тех правил игры, которые существуют. Не видя активности со стороны предпринимателей, они искренне считают: если проблемы возникают, то бизнесмены сами их создают. Неумение и нежелание деловых людей воздействовать на органы власти способствует тому, что постоянно воспроизводятся одни и те же проблемы. А ведь предприниматель платит налоги!

Нужны различные ассоциации, общественные организации, объединения, которые вынуждали бы чиновников принимать участие в решении возникающих проблем, помогли бы целенаправленно улучшать бизнес-климат, политику по отношению к предпринимательству. Понимание этого послужило толчком для создания организации, которая помогла бы разрешать возникшие коллизии, противоречия цивилизованным способом. Так возник Центр развития малого бизнеса.

– Среди Ваших однокурсников есть ли примеры впечатляющей успешности или, наоборот, хронической невезучести? Как Вы думаете, что определяет эти два варианта жизненного сценария?

– Примеры успешности, конечно же, есть, тем более что по статистике среди предпринимателей больше всего людей как раз моего возраста – 30–35 лет. Многие сделали неплохую карьеру: часть в банковской сфере, остальные – в бизнесе, организовали свои фирмы. Некоторые уехали за

границу, в Штаты, там и остались. Многие занимаются торговлей, открыли свои магазины. Безнадежных неудачников среди моих однокурсников я не знаю. Все занимают прочные позиции, влились в средний класс.

Правда, часть моих сокурсниц, которые прекрасно учились в университете, проявляли активность, впоследствии стали просто мамами, домохозяйками...

– При успешных мужьях?

– Да, безусловно. Но мне кажется, что у них остался нереализованный потенциал, и сегодняшнее положение их начинает тяготить. Дети вырастают, уже не требуют ежеминутной опеки, а однокурсницы кое-чего уже достигли в жизни. Идет сравнение, появляется желание действовать, состояться в социальном плане. Университет дает достаточно серьезное, эффективное образование. И накопленный потенциал предполагает стремление сделать какую-то карьеру.

– Как Вы думаете, что определяет такую жизнеспособность?

– Прежде всего помогают неформальные связи. Учеба в университете формирует круг людей, с которыми ты общаешься. Поддерживаются товарищеские связи, которые невозможно обрести в иной среде. Взаимодействуя друг с другом, мы можем создать какой-то бизнес, многие вопросы проще решаются. У меня не было такого случая, когда в трудную минуту я обращалась с просьбой помочь с работой, и мне отказали.

Выпускники университетов, взять хотя бы Кембридж, Оксфорд, – это особый социум, клан, можно назвать как угодно, себе во благо пользующийся связями, возможностями, которые приобретаются в процессе неформальных контактов. В стенах нашего университета формируется особое отношение к жизни, к людям. У руководителей серьезных компаний, которые закончили Новосибирский университет, сотрудники среднего и низшего звена – тоже выпускники НГУ. Такова традиция. Все стараются держаться «сво-

их». И дети людей с дипломом университета обязательно идут по стопам родителей, выбирая тот же вуз. На мой взгляд, НГУ формирует элиту общества.

– Кто Вас учил умению выстраивать общественные отношения, внешнее поведение?

– В России этому никто не обучает. А вот за рубежом на специальных факультетах учат искусству выстраивать общественное поведение. Идеал делового поведения я увидела в Англии. Конечно, интуитивно чувствуешь, как должно быть, что такое хороший тон, но психология отношений, обеспечивающая внутренний комфорт для себя и окружающих, выстраивается в соответствии с чувством такта и справедливости.

Для меня примером стали те люди, с которыми я работала за границей. Они занимали очень высокие посты. Но при этом были предельно доступны, внешне просты в общении со студентами, аспирантами. В них нет снобизма. Доброжелательность – характерная черта англичан, мне она очень импонировала. Я чувствовала, что нахожусь в своей среде, и поскольку такой стиль соответствовал моим внутренним убеждениям, именно его я и взяла за образец.

Конечно, для англичан имеют большое значение статус, образование. Они не демократичны, очень консервативны, четко различают общественный статус людей. Особенно это заметно в Кембридже, Оксфорде. Но в Манчестерском университете многие получали международное образование, в нем самое большое количество иностранных студентов, в том числе и из стран третьего мира. Поэтому в этой среде бытует доброжелательная, раскованная, откровенная, свободная атмосфера, не характерная для англичан. Для них семья, друзья – закрытая тема.

Я вынесла убеждение: не надо себя ломать, чем проще и доступнее держишься, тем лучше.

– Как возникла идея создать Центр развития малого бизнеса? Не вдохновил ли Вас пример Ирины Хакамады, которая в свое время была председателем Госкомитета по поддержке и развитию малого предпринимательства?

– Нет, пример Ирины Хакамады на меня не оказал никакого влияния, хотя, конечно, мне импонирует ее активность, интересны ее идеи, предложения по малому бизнесу.

Этой вехе моей биографии предшествовала работа в качестве сотрудника Будапештского отделения Фонда Сороса. Я занималась исследованиями в Новосибирске по теме «Регулирование малого бизнеса». Помимо предпринимателей взаимодействовала с чиновниками. Окончательно убедилась в необходимости работать с деловыми людьми, помогать их объединению и формированию активной позиции по отношению к чиновникам. В Будапештском отделении Фонда Сороса меня поддержали. Я четко представляла цели такой организации, миссию, знала, как действовать, и моя убежденность была подкреплена знаниями и опытом, полученными в Англии. Все это позволяло взяться за новое дело.

Становление Центра профинансировали. И я поменяла академическую карьеру на активную общественную деятельность. Но тем не менее я не оставила науку, веду исследования, преподаю в университете, публикую статьи в российских и западных изданиях... Ежегодно мы проводим мониторинг по проблемам малого бизнеса, в том числе и семейного.

Особенность нашего Центра малого бизнеса состоит в том, что помимо реализации своей миссии – поддержки предпринимателей, мы оказываем и услуги. На этом строится привлечение предпринимателей, которых очень сложно объединить. Они все по духу конкуренты, индивидуалисты. Если они обращаются к нам и проявляют готовность к объединению, значит, их беспокоит проблема, которая не дает жить. Они понимают, что надо с этим что-то делать, иначе они умрут как предприниматели, их задавят.

В другом случае привлекаем их услугами, для них труднодоступными. Например, это информационные услуги, льготные стажировки в России, за рубежом, осуществляемые при поддержке российского, американского правительства. Предоставляем возможности для участия во всех мероприятиях, которые как-то касаются предпринимательства. Сегодня информированность деловых кругов очень

низкая, органы власти мало что делают, чтобы ее повысить. Мы извещаем обо всех программах, возможностях участия в конкурсах, «круглых столах», комитетах. Для этого укрепили связи с властью. Есть программы поддержки малого бизнеса итальянские, английские, американские, ориентированные не на коммерческие цели, а на получение позитивного опыта.

Наша организация некоммерческая, но мы выживаем и при отсутствии грантов. В свое время я ездила в Будапешт на курсы, обучающие маркетингу, построению бизнеса в некоммерческих организациях, позволяющие выживать.

Надо искать внутренние источники, делать акцент на внутренние ресурсы – опять же на предпринимателей, которые через оплату услуг, через членские взносы позволяют существовать Центру развития малого бизнеса. Конечно, мы ищем новые направления деятельности, совместно с другими организациями ищем всевозможные гранты. Активно взаимодействуем с Фондом гражданских инициатив (штаб-квартира в Сан-Франциско), с рядом других организаций. Они подают заявки на гранты с нашим участием, в результате мы можем развивать какое-то направление деятельности, например, консалтинг. В Новосибирск приезжают иностранные специалисты, консультируют предприятия по каким-то конкретным проблемам. Фирмы заранее делают запрос о том, какой им нужен специалист, мы способствуем его появлению в Новосибирске. По базе данных в Лондоне подбираются специалисты по бизнесу. Если в какой-то фирме возникла проблема в управлении персоналом, приглашается иностранный консультант, наши предприниматели ему оплачивают здесь жилье, питание, а американские фонды – дорогу.

За рубежом за таким фондом или центром, как наш, обязательно стоит государство. Во всем мире так. Нам же приходится обращаться к американцам. Они считают, что бизнес-класс – средний класс, составляющий основу демократического строя, и мало кто из его представителей захочет вернуться в старые условия, поэтому американцы нас поддерживают. Организуют стажировки, передают опыт, по-

зволяют получить образование, не деньги дают, а помогают развить собственное дело.

В Америку из Новосибирска съездили директора Росстраха, частной школы «Медео», ресторана «Хмельная застава», недавно улетели руководители алтайского и кемеровского филиалов «Сибкадембанка». Американцы выбирают претендентов в результате конкурса, предприятия платят 15% общей стоимости поездки.

– Как и кто отбирает претендентов?

– В нашем Центре мы сначала изучаем анкеты, потом общаемся, ищем достойных. Многих, кого одобрили американцы, мы отклоняем. Те, кто попал в Америку на стажировку, в течение трех недель посещают около 20 компаний и одновременно проходят теоретическое обучение. С ними работают настолько интенсивно, что они даже просят о небольшой передышке.

– Вы сказали, что немалое внимание уделяли исследованиям семейного бизнеса. Чем это обусловлено?

– Семейный бизнес серьезно изучается на Западе, в то время как в России он незаслуженно обойден вниманием.

– Как сейчас создается семейный бизнес?

– Для открытия дела, бизнеса требуются материальные и интеллектуальные ресурсы, нужна рабочая сила. В таком бизнесе привлекают прежде всего членов семьи, потому что это дешевле, выгоднее, не происходит утечки информации. Конечно, не обходится без эксплуатации родных, порой заставляют работать и днем, и ночью, платят не так, как наемным работникам со стороны. Но есть и плюсы – между членами семьи складывается атмосфера доверия, что очень важно для российского предпринимательства, в немалой степени семейный бизнес цементирует личные взаимоотношения. Нет взаимных претензий по поводу доходов друг друга... Сфера услуг, рыночная торговля предоставляет широкое поле для развития семейного бизнеса.

– И есть примеры, когда в семейных фирмах дело поставлено прочно, солидно?

– Приведу один из примеров процветания семейного бизнеса в Новосибирске. Это фирма «Воробьева заимка», директор привлек около сорока родственников со всей России. Директор этого коммерческого предприятия взял земли, построил дома, поселил родных, которые продали свое жилье, приехали и стали работать на птицефабриках, пасеках, на мини-заводах, пекарнях, пивоварне.

– Что происходит в сфере мелкого бизнеса? Кто разоряется, какие качества позволяют выжить?

– Известно, что выживают те, кто способен пойти на риск, энергичен. Помогают выжить некий авантюризм, готовность рисковать, умение блефовать в хорошем смысле, играть, адекватно реагировать на изменения рынка. Предприниматели зачастую сформировались еще в советское время, для них стабильность имеет огромное значение, но они готовы ко всему, к любым катаклизмам. Не раз случались кризисы, и выжили те, кто сумел вовремя оперативно перестроиться и сменить свою стратегию. Наши исследования показали, что образование играет не последнюю роль: руководители предприятий, которые успешно перестроились, обязательно имеют вузовское образование.

К сожалению, политика, не федеральная, а местная, на уровне исполнителей, не способствует привлечению людей в малый бизнес. Считается, что тех, кто не удержался на плаву, не стоит поддерживать, помогать им. Должны выживать сильнейшие. Я в корне не согласна с такой позицией и считаю, что среда должна помогать предпринимателям делать бизнес, способствовать его развитию. В сфере малого бизнеса русскому человеку приходится тратить значительно больше усилий, чем американцу, англичанину, которые чувствуют сильную поддержку со стороны государства. Там, даже если ты разорился и не смог выплатить кредит банку, можешь снова попросить, тебе еще дадут деньги в кредит. В Америке действует программа, гарантирующая вторую попытку встать на ноги, даже если совершенно очевидно, что ты обанкротился. В России такие возможности полностью отсутствуют. У нас пока превалируют административ-

ные барьеры, поэтому предприниматели стонут: хоть бы не мешали ведению бизнеса, а уж о поддержке и речи быть не может.

Недавно в Центре малого бизнеса было проведено социологическое исследование, получено около 400 анкет. На вопрос о том, существует ли поддержка государства, деловые люди порой отвечают, употребляя ненормативную лексику, либо откровенно смеются. Идет подавление малого бизнеса. Может быть, это связано с российским менталитетом, с историей России, где всегда приоритет отдавался крупным предприятиям. Пока нет опыта работы в области малого бизнеса, не придается особое значение малому предпринимательству. Сфера услуг не кажется очень важной, ассоциируется с киосками и пирожками. Но если бы не магазинчики и не киоски, «ВИНАП», один из крупнейших производителей винно-водочной продукции, не мог бы продавать свои напитки в таких количествах.

Я считаю, что сегодня самая главная проблема для мелкого бизнеса – взаимодействие с контролирующими органами. Сейчас проходят бесконечные необоснованные проверки, различные организации дублируют друг друга. Отсутствует механизм привлечения людей в сферу мелкого бизнеса. Если предприниматель хочет открыть собственное дело, перед ним остро встает проблема финансирования, ему негде взять денег. В России не отработаны механизмы поддержки начинающего предпринимателя. Уже устали говорить о том, что на Западе в этих случаях дают стартовый капитал, предоставляют первоначальные льготы, избавляют от большого количества налогов. Не «дерут семь шкур», как у нас, а помогают и поддерживают. У нас же наблюдается эксклюзивная поддержка отдельных предприятий, но не открытая политика по отношению ко всем предпринимателям без исключения.

– Предприниматели переживают из-за налогов, не любят, не очень хотят их платить...

– Но налоги-то неразумные, во всем мире они не превышают 30–40%. В исследованиях мы задавали вопрос: какая цифра устроила, была бы приемлемой, чтобы было дешевле

платить, нежели уходить от налогов и нести при этом определенные издержки. Не секрет, что для ухода от налогов приходится открывать новые фирмы, нанимать высококлассных специалистов, которые не просто вели бы бухгалтерию, надо постоянно лавировать, оплачивать какие-то услуги...

У нас до сих пор драконовские налоги, хотя сейчас идет переход на новые системы, которые подходят для определенных сфер бизнеса: один налог на вмененный доход. Это новшество оказалось успешным. Увеличилось количество предприятий, которые стали платить, соответственно возросли доходы в бюджет. Приведу показательный пример. Если казино раньше фактически не платили налоги, то после введения вмененного налога без особого нажима отдают государству 250 тыс. руб. со стола. Чуть ли не 12 миллионов в год получил наш бюджет.

– На Ваш взгляд, насколько актуальна проблема вытеснения мелкого бизнеса крупным?

– Очень актуальна, особенно в том случае, когда представители крупного бизнеса идут во власть. Руководители департаментов во властных структурах обретают неограниченные возможности лоббировать собственные интересы. Страдают владельцы мелкого бизнеса. Идет нешуточная борьба за место под солнцем. К нам в Центр обращался руководитель предприятия розничной торговли, владеющий 50 киосками, испытывающий серьезное давление со стороны администрации. Чиновник, который чинил препятствия, – учредитель многих супермаркетов. Составлен список магистральных улиц, где должны закрываться киоски. Причем этот документ очень интересно составлен, скажем, центральный проспект большого микрорайона не относится к числу магистральных улиц, а какое-нибудь загородное шоссе...

Этот факт говорит о сознательном лоббировании личных предпринимательских интересов. Последовательно закрываются киоски рядом с крупными магазинами или в тех местах, где они планируются. Это противоречит политике развития малого предпринимательства и интересам бедных слоев населения. Понятно, закрываются рабочие места, каз-

на недополучает налоги за землю, студенты, пенсионеры лишаются возможности по низким ценам быстро, без очереди купить молоко, хлеб...

– В Новосибирском облсовете немало директоров крупных предприятий, президентов корпораций... Создан буржуазный парламент. Что Вы думаете о его деятельности?

– Некоторые идут во власть, прикрываясь лозунгом защиты предпринимательства, получают то, что им нужно для себя, уходят довольные собой. Но есть и другие – среди них хочу назвать С. Ф. Кибирева. Он проводит политику на объединение предпринимателей, на оказание открытой поддержки малому и среднему бизнесу, выступает за то, чтобы цивилизованно решать проблемы, оздоравливать взаимодействие с властными структурами. Чиновники и любят, и ненавидят мелкий бизнес. Любят, потому что – это прекрасный источник для получения взятки, создаются многочисленные барьеры, зачастую искусственные, для того, чтобы беззастенчиво стричь купоны. Для цивилизованного решения этих вопросов им создана Лига предпринимательства, отстаивающая интересы всех без исключения деловых людей. В нее входит много деловых людей, и только потому, что он реально что-то делает.

Существует государственный рэкет по отношению к предпринимателю, и об этом надо говорить во всеуслышание. Реальных рычагов, которые мелкие бизнесмены смогли бы использовать, защищая свои интересы, пока нет. На страхе перед чиновниками, перед властью, которая воспитана годами, веками, многое построено в политике по отношению к предпринимателям. Размер взятки заставляет уходить из бизнеса или разоряться.

– На Ваш взгляд, какую роль в жизненном успехе предпринимателей играет образование? В прошлом веке русские купцы, промышленники-миллионщики вряд ли заканчивали экономические факультеты университетов?

– Конечно, есть самородки, которым образование не нужно. По природе своей идеальными предпринимателями по духу могут быть только 7% населения. Они быстро анали-

зируют обстановку и принимают решения, потому что обладают сверхинтуицией, это очень важно.

Если же говорить о руководителях-предпринимателях, то у 90% высшее образование. Выделяются даже вузы, где образование особенно эффективно. НГУ, НЭТИ дали большой процент предпринимателей, потом – Институт народного хозяйства.

Если проследить карьеру выпускников НГУ, то обнаруживается интересная закономерность – самое большое число успешных деловых людей закончили физический факультет, на втором месте – экономисты.

Физический факультет закончили директора Росстраха, Завода медицинских препаратов, Домоцентра, бывшего Коврового двора... На экономическом факультете не учат риску, умению брать на себя ответственность, но дают знания, как правильно выработать стратегию развития в бизнесе, о чем не ведают многие предприниматели, работая на уровне интуиции. Знание экономики, таких элементарных предметов, как бухгалтерия, намного упрощает эту задачу.

– Действительно ли движущая сила для бизнесменов – любовь к деньгам?

– Я считаю, что истинные предприниматели – не те, кто ушел в бизнес из-за того, что не платили зарплату на госпредприятиях, из-за невозможности сводить концы с концами, а те, кем двигало желание организовать собственное дело, обрести материальную независимость. Побудительная причина для деловой активности – не любовь к деньгам, принципиальное значение имеет стремление к экономической свободе. Конечно, для этого нужно быть в хорошем смысле очень амбициозным человеком, очень высоко поднимать для себя жизненную планку.

Хороший предприниматель – тот, кто берет на себя большую ответственность, авантюрный и надежный в бизнесе. Это люди внутренне взрослые, сложившиеся, у них есть стержень. Им сложно быть исполнителями, они хотят сами принимать решения. Многие руководители в малый бизнес пришли с предприятий, на которых они были исполнительными директорами.

– Считается, что бизнес не оставляет времени ни на что другое. Как было в Вашем случае? С людьми Вашего круга?

– Я умудрилась родить еще вторую дочь. Поэтому считаю, что всегда можно выкроить время на что-то другое, кроме дел. Люди амбициозные в плане карьеры, желающие состояться в жизни, наделены энергией в десятки раз большей, чем другие. Конечно, когда карьера отнимает много времени и сил, очень сложно расставить приоритеты. Приходится лавировать между делом, семьей, детьми. Успех приходит тогда, когда ты – жертва своего дела, когда ты предан ему и фанатичен в каком-то смысле. Это позволяет подниматься выше и выше, отдача обязательно последует, неминуемо. Можно просчитаться в личном плане, вложить себя в одного человека, другого, и не получить отдачи, но особенность любого настоящего дела в том, что обязательно последует компенсация. Мои подруги имеют по двое детей, руководят предприятиями, и этим их интересы не ограничиваются.

Конечно, есть и такие предприниматели, которые продают окорочка, и не более того, их мир ограничен только рамками семьи и бизнеса. Но тем не менее я считаю, что человек в бизнесе по-своему неординарен, он должен мыслить нестандартно, иначе не удержаться на рынке. А рынок у нас предоставляет неизмеримо больше возможностей, чем западный. Потому что наша система еще не отлажена, неэффективна. Именно на этом бизнес строится: там, где есть узкие места, есть и возможность удачно их использовать и получить хорошую прибыль.

Настоящий предприниматель – именно тот, который все деньги тратит на развитие своего бизнеса. Если заработанные деньги уходят только на потребление, я не считаю таких людей истинно деловыми. Капитал аккумулируется и во что-то новое вкладывается, деньги зарабатывают и снова вкладывают, открывают новое предприятие, развивают и развивают. Для меня понятие предпринимательства существует только в классическом смысле. Умение зарабатывать и тратить на себя как можно больше, конечно, стимулирует, небескорыстно работаем, но не должно становиться самоцелью.

– Сегодня сформировалось новое поколение деловых предпринимчивых людей. Что их отличает?

– Во-первых, они – независимые, не только экономически, но и политически. Они себя сделали сами, не шли по проторенным тропам жизни. Однажды приняли решение уйти из какой-то сферы и что-то создать самим. За рубежом человек плавно вливается в бизнес: заканчивает бизнес-факультет и идет менеджером в какую-то фирму, а потом, может быть, принимает решение открыть предприятие или стать управляющим. В России все приходит в бизнес непросто. Поэтому еще раз повторю: это люди с неординарным мышлением, с амбициями, умеющие независимо мыслить, адекватно реагировать на меняющиеся условия, а главное – способные действовать, совершать поступки.

Часто бизнесмены говорят, что не могут взять в дело людей старшего поколения, потому что их знания уже неприменимы в новой стране, в новых условиях. Такие люди любят рассуждать, ориентированы на обсуждение правительства, что уже никому не нужно. Сегодня люди действуют, что-то делают. У старшего поколения прослеживается неадекватная реакция на рынок, на изменения, на инфляцию... На первом плане эмоции, что очень тяжело. Новые люди выросли в других условиях. Сегодня они кричат, завтра снова работают. У них выработана привычка трудиться в нестабильных условиях.

Стратегия, направленная на собственные, потребительские нужды, не оправдывает себя. Те, кто отдает приоритет сиюминутным нуждам, личным интересам, используя бизнес как средство для достижения своих личных целей, как правило, сталкиваются с множеством проблем и быстро уходят из бизнеса. Те предприниматели, которыми руководят интересы дела, более последовательны и движутся в верном направлении, им по плечу долгоиграющие проекты.

– Встречались ли Вы со случаями потери адекватной самооценки, повлекшей катастрофические последствия?

– Я наблюдала такие случаи с людьми старшего поколения. В свое время они занимали очень высокие посты, счи-

тали себя адекватными должностям, их по инерции перемещали на эти же посты в новых условиях, и они не смогли удержаться. Скатывались в пьянство, им приходилось уйти с работы. Не смогли приспособиться к требованиям времени. Если раньше многое прощалось в научной среде, на государственной службе, то сегодня в бизнесе, в живой экономике – не удержаться! Множество выходцев из академической, из военной среды считают себя незаслуженно обиженными, невостребованными. Их можно понять: не все могут быть коммерсантами, быстро адаптироваться, использовать свое образование. Представители старшего поколения шли по накатанному пути, все было предопределено. Они стараются оставаться на плаву, но государство их сильно обидело в ходе реформ, они многое потеряли.

Если же молодые люди сегодня не могут найти свое место в жизни, то это их вина: хотят всё и сразу. Идут на одну работу, ожидают высоких зарплаток, не получается – ищут следующую... Сразу ориентированы на какую-то большую отдачу. Я, например, раньше многие задания выполняла бесплатно. Проводя тестирование, знала, что работаю на себя, получаю опыт, профессионализм, когда-то я этим трудом воспользуюсь. До сих пор на какие-то дела я не жалею сил, денег, знаю, что впоследствии будет отдача.

– Но и при этом Вы еще удовлетворяете свою тягу к познанию?

– Да, конечно, внутренне я для себя все четко аргументирую. Это академическая привычка – вещи, которые ты утверждаешь, всегда должны быть обоснованными. Исследования постоянно проводятся, накоплена статистика, есть информация, полученная от многих бизнесменов. Поэтому мне легко от имени предпринимателей выступать на «круглых столах», взаимодействовать с органами власти: я привожу аргументы на основе репрезентативных научных исследований. В этом случае эффект от спора совсем другой.

Беседовала Н. И. ИВАНОВА

В статье на основе анализа влияния запасов меди и никеля на биржах металлов сделаны выводы – что нужно сделать, чтобы Россия стала на рынке металлов равноправным партнером, а не временщиком, сбывающим товар по принципу "лишь бы продать". Исследование будет интересно не только научным работникам, но и представителям властных структур и предпринимателям.

Биржевые запасы металлов, их влияние на мировые цены и поведение российских производителей на мировых рынках

В. М. СОКОЛОВ,
доктор экономических наук,
А. В. СОКОЛОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Цветная металлургия России – это отрасль, которая в 90-е годы была интегрирована в мировой рынок в значительно большей степени, чем другие отрасли отечественной промышленности. В настоящее время около 80% продукции отрасли (в стоимостном выражении) экспортируется в дальнее зарубежье. При этом импорт руд и концентратов в ряде подотраслей более чем наполовину удовлетворяет потребности собственно металлургической промышленности.



Главной внешней причиной, облегчившей выход российских металлургов на мировой рынок, являлся постоянный рост потребления цветных металлов в странах с рыночной экономикой, значительно опережающий производство. Вкупе с наличием единых мировых рынков цветных металлов, десять из которых являются биржевыми металлами, это способствовало быстрому росту импорта цветных металлов из стран Восточного блока, в первую очередь из России.

Но при этом понимание действующих на мировых рынках правил игры оказалось для российских производителей сложным. Они были слабо подготовлены к значительным колебаниям цен на биржевые металлы, которые по стоимости составляют более 80% от всех производимых в мире цветных металлов. Умение работать на рынках – это умение извлекать выгоду из высоких цен на продукцию, стараясь не допустить их снижения, и умение снижать удельные затраты на производство при снижении цен. А действия российских производителей на рынках неоднократно приводили к снижению мировых цен, что влекло за собой снижение цен на руды и концентраты, и как следствие – падение уровня рентабельности отечественных горнодобывающих предприятий.

В данной статье все расчеты и оценки выполнены для двух металлов – меди и никеля. Выбор их не случаен и определяется следующими обстоятельствами.

Во-первых, Россия играет серьезную роль в производстве этих металлов и торговле ими. Так, в 1998 г. доля России в мировом производстве никеля составила 21,7%. В производстве рафинированной меди наша доля была существенно ниже – 4,5%, но в мировом экспорте рафинированной меди она составила в 1999 г. 9,6%: больше нас экспортирует медь только Чили¹.

Во-вторых, в России имеется надежная сырьевая база, отечественные месторождения меди и никеля по качеству руд не уступают зарубежным, а зачастую и превосходят их.

¹ Металлургия России на пути к 2005 г.// Металлы Евразии. 1999. №3; Мировая торговля рафинированной медью// БИКИ. 2000. 8 июля.

Есть основание утверждать, что и в будущем страна сохранит свои позиции как один из основных производителей этих металлов.

В-третьих, медь и никель отечественные производители поставляли в 90-х годах в основном не непосредственным потребителям, а на Лондонскую биржу металлов (ЛБМ). О важности этого обстоятельства речь пойдет ниже.

Цены на цветные металлы на мировых рынках нестабильны, их изменения постоянны и плохо прогнозируемы. Кривая цен на цветные металлы за достаточно длительный период по форме напоминает неправильную синусоиду с быстрыми подъемами и медленными затяжными спадами (рис. 1, 2). Несоответствие между спросом и предложением является основным фактором и вызывает колебание цен на цветные металлы.

Важным фактором, во многом определяющим кратко- и среднесрочную динамику биржевых цен, являются запасы готовых металлов. Их излишек говорит о затоваривании в мировом масштабе и о целесообразности сокращения объемов производства, их недостаток ведет к повышению активности потребителей, готовых платить более высокие цены.

Именно биржи, где в качестве наличного товара фигурирует сертифицированный и полностью подготовленный к продаже металл, аккумулируют излишки в период относительного перепроизводства и быстро сокращают запасы в периоды, когда потребление опережает производство². Большая часть биржевых запасов основных металлов сосредоточена на ЛБМ. Так, в конце 1998 г. запасы меди на ЛБМ составляли 504,6 тыс. т, или около 75% от общих запасов на биржах металлов. Остальное приходилось на биржу Comex (85,2 тыс. т) и Шанхайскую биржу металлов (88,2 тыс. т). На влиянии запасов основных металлов на ЛБМ на цены при немедленной поставке мы и остановимся.

Оценки влияния запасов на ЛБМ на биржевые цены наличного металла проводились с использованием информации, имеющейся в Интернете³. Массивы информации формировались за 34 месяца – с марта 1997 г. по

² Соколов А. В., Соколов В. М. Россия на мировом рынке меди// ЭКО. 2000. №5.

³ <http://www.lme.co.uk/>

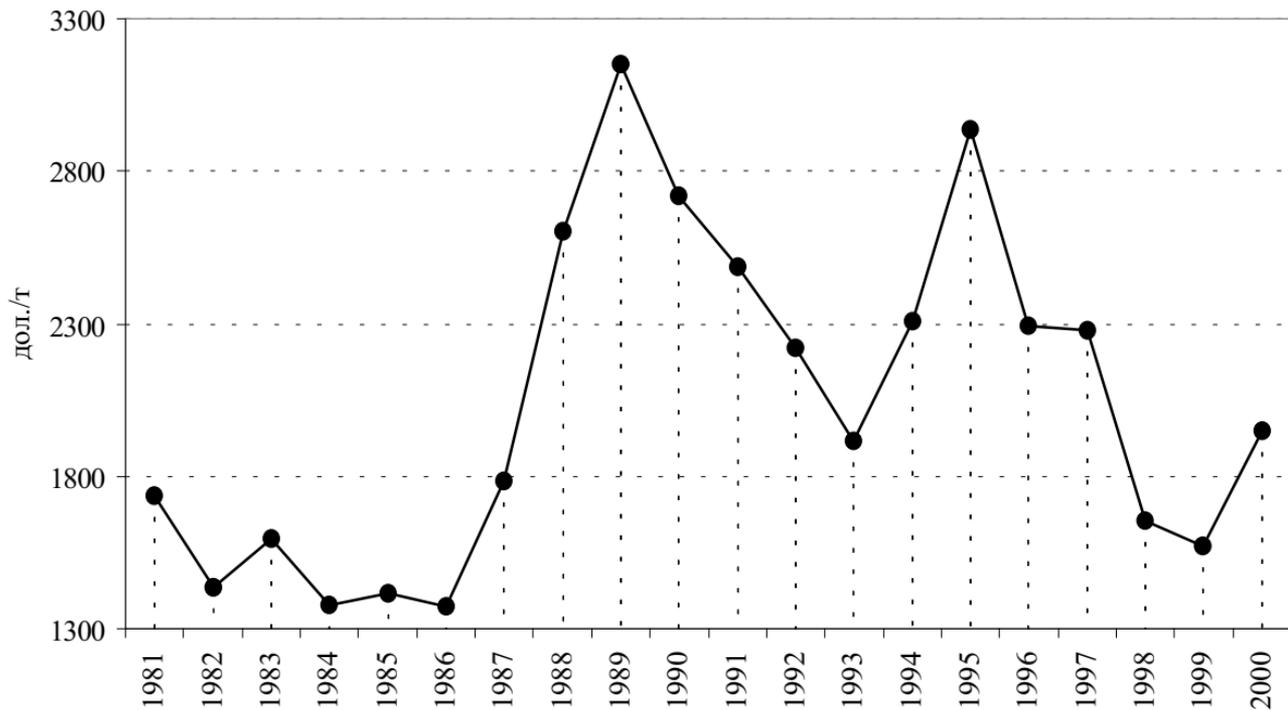


Рис. 1. Динамика цен на медь на Лондонской бирже металлов (наличный металл) в 1981–2000 гг.

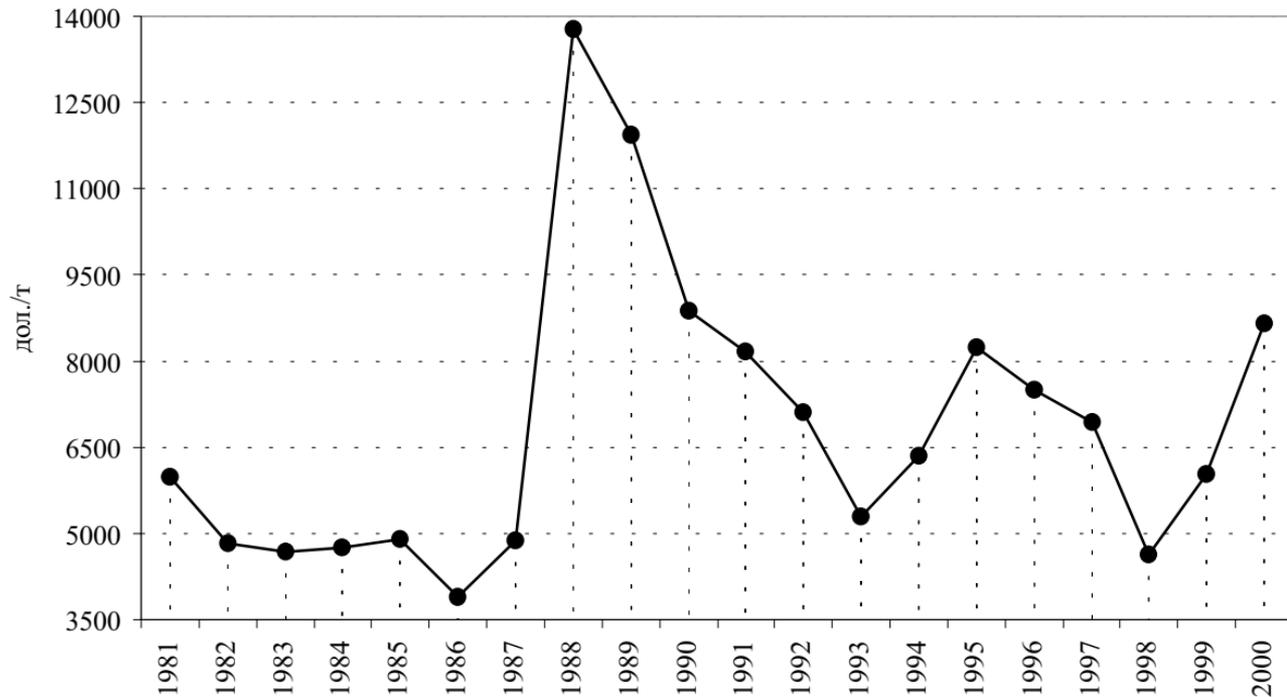


Рис. 2. Динамика цен на никель на Лондонской бирже металлов (наличный металл) в 1981–2000 гг.

декабрь 1999 г. включительно; число наблюдений равнялось 715. Это период, когда цены на ряд металлов снижались, приводя тем самым к убыткам экспортеров металлов, в том числе и российских. Для проверки устойчивости характера зависимостей были проведены расчеты по меди с использованием информации за 1989–1999 гг., включающей 2777 наблюдений.

Таблица 1

Регрессионные модели для цен меди (1989–1999 гг.)

Переменная	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	<i>t</i> – критерий	Уровень значимости
I. 1997–1999 гг.				
Линейная модель				
Свободный член	2258,92	21,114	106,988	0,000
Запасы на ЛБМ	-0,999	0,041	-24,305	0,000
<i>r</i> = -0,673				
Квадратичная модель				
Свободный член	3235,36	35,550	91,007	0,00
Запасы на ЛБМ	-6,133	0,174	-35,283	0,000
Квадрат запасов на ЛБМ	0,005233	0,000175	29,907	0,000
<i>i</i> = 0,870				
II. 1989–1999 гг.				
Линейная модель				
Свободный член	2860,23	11,913	240,087	0,000
Запасы на ЛБМ	-1,859	0,033	-56,776	0,000
<i>r</i> = -0,733				
Квадратичная модель				
Свободный член	3027,61	20,975	144,341	0,000
Запасы на ЛБМ	-2,978	0,121	-24,679	0,000
Квадрат запасов на ЛБМ	0,001373	0,000143	9,623	0,000
<i>i</i> = 0,743				

Результаты расчетов по регрессионным моделям для цены меди приведены в табл. 1. Остановимся подробнее на первых моделях, характеризующих зависимость между запасами и ценами в 1997–1999 гг. Линейная модель показывает, что в среднем рост запасов меди на ЛБМ на 1 тыс. т приводил к снижению цены 1 т на 1 доллар. При этом $r=-0,673$, $r^2=0,453$, т.е. с помощью модели объясняется менее половины дисперсии цен за данный период. Переход к уравнению параболы повышает долю объясненной дисперсии цен до 76%, индекс корреляции $i=0,870$. При этом сохраняется знак "–" при линейном коэффициенте, при знаке "+" при квадратичном, что означает замедление снижения цены при росте запасов.

Рассмотрим, как изменяются расчетные значения цен при изменении запасов. Для запасов в интервале 250–550 тыс. т, что соответствует их вариации за рассматриваемый период, расчетные значения цен приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Расчетные значения запасов меди на ЛБМ
и биржевых цен в 1997–1999 гг.**

Запасы, тыс. т	Цена, дол./т	Снижение цен, дол.	
		всего	на 1 тыс. т прироста запасов
250	2029,2	–	–
270	1960,9	68,3	3,42
290	1896,7	64,2	3,21
310	1837,0	59,7	2,98
330	1781,3	55,7	2,78
350	1729,8	51,5	2,58
370	1682,5	47,3	2,36
390	1639,4	43,1	2,16
410	1600,8	38,6	1,93
430	1565,8	35,0	1,75
450	1535,2	30,6	1,53
470	1508,8	26,4	1,32
490	1486,6	22,2	1,11
510	1468,6	18,0	0,90
530	1454,8	13,8	0,69
550	1445,2	9,6	0,48

Здесь интерес представляет изменение цены при изменении запасов, находящихся на разных уровнях. Для лучшей иллюстративности запасы оценены с интервалом в 20 тыс. т, что позволяет ограничиться рассмотрением шестнадцати точек. Из приведенных в табл. 2 цифр видно, что рост запасов на ЛБМ на 1 тыс. т в интервале 250–270 тыс. т приводит к снижению цены 1 т меди на 3,42 дол. При последующем увеличении запасов цены снижаются более медленно. Так, увеличение запасов на 1 тыс. т в интервале 530–550 тыс. т приводит к снижению цены 1 т меди только на 0,48 дол.

Для периода 1989–1999 гг. параболическая функция ненамного повышает качество модели (см. табл. 1). Но важно отметить, что модель имеет такой же вид, как и для более короткого периода, а коэффициенты регрессии значительно отличаются от нуля. Несмотря на то, что за длительный период на цены большее влияние оказывают другие факторы, с помощью модели объясняется 55% вариации цен. С достаточной большой уверенностью можно говорить об универсальном характере зависимости цен от запасов: большой изменчивости высоких цен при низких уровнях запасов и относительной стабилизации низких цен при больших биржевых запасах металла.

Полученная зависимость имеет следующее содержательное объяснение: при низких и все более понижающихся запасах металла на бирже потребители проявляют беспокійство и, чтобы не допустить остановки собственного производства, готовы платить за металл высокие цены. Большие запасы металла на бирже свидетельствуют об относительном перепроизводстве, что позволяет уже потребителям диктовать ценовые условия, в случае необходимости выбирать поставщиков. Небольшие изменения запасов практически не влияют на поведение потребителей. Цены могут опускаться ниже средних затрат производителей, что приводит к убыточности деятельности многих из них. Но консервация и расконсервация металлургических предприятий – дело достаточно дорогое и длительное, и обычно ком-

пании с большой неохотой идут на сокращение производственных мощностей. Выгоднее оказывается нести временные убытки от реализации, но сохранять свои позиции на рынке в ожидании его оживления.

Основные статьи российского экспорта меди – рафинированный металл и сплавы медные необработанные, а также отходы и лом. Суммарный экспорт вырос с 445 тыс. т в 1994 г. до 679 тыс. т в 1999 г., т. е. более чем в 1,5 раза за 5 лет. Почти 80% российского медного экспорта идет в Нидерланды – на склады ЛБМ. Это способствует постоянному поддержанию достаточно высоких запасов наличного металла на складах ЛБМ, что приводит к снижению цены меди и, соответственно, к убыткам экспортеров.

Результаты расчетов по регрессионным моделям для цены никеля приведены в табл. 3. Так же, как и для цены меди, переход от линейной модели к параболической значительно повышает долю объясненной изменениями запасов на ЛБМ дисперсии: с 48 до 65%. Рассчитанные по квадратичной модели значения цены никеля при изменении запасов на ЛБМ с 45 тыс. т до 60 тыс. т, с интервалом в 1 тыс. т, приведены в табл. 4. Отметим, что рост запасов на 15 тыс. т приводит, при прочих равных условиях, к снижению цен почти вдвое. Но при этом изменение от 45 тыс. т до 46 тыс. т снижает цены – довольно высокие – на 502 дол./т. Рост запасов с 59 до 60 тыс. т также приводит к снижению цен, но только на 60 дол./т, т.е. в восемь раз меньшему. Подтверждается закономерность: высокие цены неустойчивы и чутко отзываются на колебания запасов. Низкие цены трудно сбить, но и поднять их, однажды опустив, очень трудно.

В ноябре 1997 г. – мае 1998 г. запасы превышали 64 тыс. т, затем они понемногу стали снижаться. Соответственно среднегодовая цена 1 т никеля составляла в 1997 г. – 6916 дол., а в 1998 г. – только 4608 дол. Отметим, что согласно нашим расчетам (табл. 4), цена никеля опускается ниже 5000 дол./т при уровне запасов на ЛБМ, достигающих 60 тыс. т.

**Регрессионные модели для цены никеля
(1997–1999 гг.)**

Переменная	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	i – критерий	Уровень значимости
Линейная модель				
Свободный член	13,693	0,311	44,025	0,000
Запасы на ЛБМ	-0,137	0,005	-25,650	0,000
$r = -0,693$				
Квадратичная модель				
Свободный член	64,266	2,752	23,354	0,000
Запасы на ЛБМ	-1,936	0,098	-19,839	0,000
Квадрат запасов на ЛБМ	0,0158	0,001	18,458	0,000
$i = 0,805$				

В 1999 г. ряд продуцентов сократил производство никеля. Производство рафинированного никеля в мире увеличилось в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на 0,3%, а потребление выросло на 3,1%. Согласно оценке западных экспертов, вследствие активизации спроса на никель со стороны продуцентов нержавеющей стали в 1999 г. дефицит поставок никеля на мировой рынок составил 20–25 тыс. т⁴. Среднемесячные котировки на ЛБМ выросли с 4269 до 8083 дол./т. В конце февраля 2000 г. цены на никель выросли до 9925 дол./т, а складские запасы на ЛБМ при этом сократились до 37 тыс. т. Таким образом, если с 1995 по 1998 гг. биржевые цены никеля упали в 1,8 раза, то только в течение 1999 г. среднемесячные цены выросли в 1,9 раза. Цены никеля отличаются неустойчивостью – большим общим размахом колебаний и быстрыми взлетами и падениями.

⁴ На мировом рынке никеля// БИКИ. 2000. 25 апр.

**Расчетные значения запасов никеля на ЛБМ
и биржевых цен в 1997–1999 гг.**

Запасы, тыс. т	Цена, дол./т	Снижение цен, дол. на 1 тыс. т прироста запасов
45	9141	–
46	8639	502
47	8178	461
48	7739	439
49	7342	397
50	6966	376
51	6622	344
52	6319	303
53	6038	281
54	5799	239
55	5581	218
56	5395	186
57	5250	145
58	5127	123
59	5046	81
60	4986	60

Основной производитель меди и никеля в России – РАО "Норильский никель" – работает на более богатых комплексных рудах, чем его западные конкуренты. Высокое содержание металлов в руде позволяет компенсировать повышенные затраты на добычу и переработку тонны руды, вызываемые необходимостью работать в неблагоприятных природно-климатических условиях. Поэтому в чисто экономическом соревновании "Норильский никель" не проигрывает на мировом рынке.

Но когда один из руководителей АО "Норильский комбинат" говорит о том, что из-за снижения цен на основную продукцию "комбинат недополучил доходов в 1997–1999 гг. на сумму около 2 млрд дол. США"⁵, он забывает добавить

⁵ Злотников К. П. Трудный путь к успеху// Цветные металлы. 2000. № 6. С.9.

одну важную вещь. Именно действия РАО "Норильский никель", в том числе и Норильского комбината, на внешнем рынке и явились одной из основных причин снижения цен. Российские экспортеры наказали сами себя, да и других производителей меди и никеля, поставляя в больших объемах металл на биржу, запасы на которой служат индикатором мировых цен.

Первый вывод, вытекающий из нашего анализа, – это необходимость отказа от нерационального поведения на рынках металлов российских предприятий-экспортеров. Надо понять, что поставки металлов на переполненные склады ЛБМ приводят не только к снижению цен, но и к поддержанию низких цен в течение длительного времени. Это приносит значительные убытки как предприятиям-экспортерам, так и государству, которое недополучает налог на прибыль. Поэтому действия экспортеров должны быть согласованными и между собой, и с государством, роль которого именно в этом случае должна значительно возрасти. Предлагаются следующие направления деятельности:

- уменьшить продажи металлов на ЛБМ с соответствующим увеличением поставок их непосредственным потребителям, организовывать собственные торговые дома в основных странах-импортерах и пр.;
- создать, под контролем и с участием государства, буферные склады на территории России. Это позволит уменьшать поставки металла за рубеж в период его относительного перепроизводства и увеличивать – при оживлении потребительского рынка;
- разработать систему моделей, позволяющих прогнозировать цены на наличные металлы, и оперативно использовать для принятия решений об увеличении или снижении объемов продаж.

Второй вывод – необходимость расширения внутреннего рынка, что приведет к ослаблению зависимости эффективности деятельности российских продуцентов металлов от колебания мировых цен. Это связано с общим положением в промышленности России, особенно в наукоемких и вы-

сокотехнологичных отраслях. Так, в 2000 г. рост объема промышленной продукции на 9% по отношению к уровню 1999 г. привел к увеличению внутреннего потребления никеля на 7,5%, меди – на 14%⁶.

Рост объема потребления никеля в основном вызван ростом производства нержавеющей стали – более чем на треть в 2000 г. по отношению к 1999 г. Рост потребления меди в наибольшей степени связан с выпуском медного (128% к уровню 1999 г.), бронзового (148%) и латунного (122%) проката, а также увеличением производства кабельной продукции, приборов и средств связи, товаров народного потребления.

Анализируя перспективы внутреннего рынка меди, отечественные аналитики отмечают, что основные изменения в период до 2005 г. ожидаются в связи с активизацией спроса на медь и медьсодержащую продукцию со стороны крупнейших отраслей-потребителей, и емкость внутреннего рынка на 30–36% превысит уровень 1999 г.⁷

Наибольший спрос ожидается со стороны предприятий электротехнической промышленности, потребляющей более 60% меди для производства кабельной продукции и комплектующих изделий в электротехнике, приборостроении, энергомашиностроении и др. В других отраслях увеличится потребность в медном, латунном и бронзовом прокате.

Третий вывод – необходимость поиска новых рынков сбыта и диверсификация ассортимента экспортной продукции. Наибольшего успеха на международном рынке добиваются те компании, которые могут предложить не только первичный металл, но и высокотехнологичную продукцию. Например, для Норильской горной компании к такой продукции относятся никелевые порошки, сферический гидроксид и соли никеля, сернистая никелевая дробь, пеноникель⁸.

⁶ Металлоснабжение и сбыт. 2001. № 2. С.8.

⁷ Кондратьев О. Оценка спроса на цветные металлы в России// Металлоснабжение и сбыт. 2001. № 3.

⁸ Цветные металлы с Крайнего Севера// Металлоснабжение и сбыт. 2001. № 3.

Перспективным направлением расширения рынков сбыта является торговое сотрудничество с азиатскими потребителями, прежде всего с Китаем. Промышленность этой страны, включая и отрасли-потребители цветных металлов, развивается высокими темпами. КНР занимает второе место в мире по потреблению меди и третье – по потреблению никелевых порошков. В то же время существующие производственные мощности не позволяют Китаю самостоятельно удовлетворять стремительно растущий спрос на данные виды сырья.

О том, что до последнего времени российские производители практически игнорировали китайский рынок, говорят следующие цифры. В импорте меди и изделий из нее Китаем в 1998 г. в стоимостном выражении экспорт из России составлял 0,9% и равнялся 15 тыс. т⁹. При этом доминирующей позицией был металлолом – 13,1 тыс. т. Ввоз Китаем из России первичной меди в 1998 г. составил 1,6 тыс. т (при суммарном импорте – 268,4 тыс. т), медного проката – 0,3 тыс. т (при импорте – 546,6 тыс. т). Таким образом, для российских компаний китайский рынок является весьма перспективным, но и на нем, и на других азиатских рынках (например, Японии – крупнейшего в мире потребителя никеля и продукции на его основе) надо работать, вытеснять конкурентов и укреплять свои позиции.

В заключение отметим, что только активное продвижение по всем трем рассмотренным направлениям позволит России стать на рынке металлов равноправным партнером, а не временщиком, сбывающим излишки по принципу "лишь бы продать".

⁹ На китайском рынке цветных металлов// БИКИ. 1999. 15 июня.

В ПРОТИВОРЕЧИИ С ЗАКОНОМ

Четыре вывода Новосибирского облсовета о реформе ЖКХ

П. С. КУЧИН,
кандидат экономических наук,
консультант Комитета по экономике, межрегиональным,
внешнеэкономическим связям и управлению собственностью
Новосибирского областного Совета депутатов

Прошедшая зима показала, насколько мы уязвимы для погодной стихии. Среди прочих важных составляющих жизнедеятельности человека все резче проявляются проблемы жилищно-коммунальной сферы. Чтобы не остаться один на один с крупнейшей социальной проблемой, региональные органы власти пристально следят за действиями федерального центра и принимают участие в дискуссии о реформе ЖКХ.

На одной из последних сессий Совета депутатов Новосибирской области было принято обращение к президенту РФ и председателю правительства по поводу новой концепции реформирования жилищно-коммунальной сферы. Перед этим был сделан экономический и финансовый анализ проблемы, который может представить интерес и для других субъектов Федерации.

В Российской Федерации уже несколько лет идет переход от бюджетного дотирования к оплате потребителями жилищно-коммунальных услуг в полном объеме. Согласно Концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации, утвержденной указом президента РФ № 425 от 28.04.97 г., переход к стопроцентной оплате населением жилищно-коммунальных услуг первоначально планировался в 2003 г. Считалось, что рост доли платежей населения в покрытии затрат на все виды жилищно-коммунальных услуг должен соответствовать росту реальных доходов граждан. Однако кризис 1998 г. значительно сократил реальные денежные доходы и снизил жизненный уровень основной части населения. Специалисты отмеча-

© ЭКО 2001 г.



ют, что, несмотря на положительную динамику основных экономических показателей социально-экономического развития Новосибирской области за последние два года, в 2001 г. не удастся достичь уровня 1997 г. по интегральным показателям развития экономики – валовому региональному продукту и реальным доходам населения.

Понимая нереальность 100%-й оплаты жилищно-коммунальных услуг самим населением (как из-за низкого уровня доходов, так и высокой инфляции), Государственная дума изменила срок проведения реформы. Законом Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики» от 24.12.92 № 4218-1 срок реформирования увеличен с 10 до 15 лет, то есть до 2008 г. Тем не менее постановлением правительства РФ № 965 от 15.12.2000 г. федеральные стандарты, определяющие основные параметры проведения реформы, установлены на 2001 г. без учета внесенного изменения.

Данные стандарты используются при расчете размера Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Федерации и заложены в Концепцию реформы ЖКХ в следующем виде (табл. 1).

Таблица 1

Динамика доли платежей граждан и максимально допустимых расходов на оплату жилья и коммунальных услуг, %

Год	Доля платежей граждан в целом по всем видам предоставляемых жилищно-коммунальных услуг	Максимально допустимая доля собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи*
1997	35	16
1998	50	18
1999	60	19
2000	70	20
2001	80	22
2002	90	23
2003	100	25

* В пределах федерального стандарта социальной площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг.

Заложенные в постановлении действия правительства вступают в противоречие с федеральным Законом «Об основах федеральной жилищной политики» (в новой редакции) в части федерального софинансирования, сроков проведения и участия субъектов Федерации в определении порядка реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Условия проведения жилищно-коммунальной реформы в субъектах Федерации различны, но все же можно выделить общие моменты.

Посмотрим, что происходит, к примеру в Новосибирской области. Наша цель – выяснить, **насколько оправданы ожидания правительства на улучшение финансового состояния жилищно-коммунальной сферы в случае, если все-таки сроки проведения реформы и федеральные стандарты останутся прежними.**

Тезис первый

Расходы на жилищно-коммунальные услуги в пределах федерального стандарта социальной площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг не могут превышать 22%, а к 2003 г. – 25% от совокупного дохода семьи.

Возьмем предельную цифру – 25% – и сравним ее с расходами на жилищно-коммунальные платежи, например, в 1990 г. Если брать среднестатистическую семью, то коммунальные платежи составляли 5–7% от совокупного семейного дохода. При этом другие виды услуг были или бесплатными (медицинские, услуги системы образования) или имели низкую стоимость (услуги пассажирского транспорта, связи, санаторно-оздоровительные и т. д.). В рамках существующего уровня доходов населения государством разрабатывались программы по медицинскому обоснованию ассортимента и калорийности питания, задавались нормы потребления белков, жиров, углеводов, а также фруктово-овощного набора. Эти условия обеспечивали людям приемлемое существование и устойчивый рост продолжительности жизни.

В 2000 г. среднедушевой денежный доход в Новосибирской области составлял 1303 руб., а прожиточный мини-

мум на конец года – 1172 руб.¹ Как видно, среднедушевой доход превышает прожиточный минимум всего на 11%. В структуре бюджета прожиточного минимума (в среднем на душу населения) расходы на питание составляли 56,6% (663 руб.); на непродовольственные товары – 19,6% (230 руб.); на услуги – 17,6% (206 руб.); на налоги и другие обязательные платежи – 6,2% (73 руб.). Так как среднестатистические расходы новосибирцев примерно согласовываются со структурой расходов бюджета прожиточного минимума, приведенные расчеты можно рассматривать как среднестатистические для всего населения области. Эти данные достаточно точно согласуются с выборочным обследованием бюджетов домашних хозяйств за 2000 г.

В расходах на услуги в городской местности, например, оплата жилищно-коммунальных платежей составляет 37%. При этом надо учесть, что доля оплаты жилищно-коммунальных услуг непосредственно населением в течение года уменьшилась в связи с резким повышением цен на энергоносители. Например, по Новосибирску, по расчетам мэрии, население покрывает уже не 50, а всего 33% полных затрат на жилищно-коммунальные услуги. При переходе на 100%-ю оплату коммунальные услуги «съедят» около трети семейного бюджета, так что речь пойдет уже о простом физиологическом выживании значительной части населения.

Увеличение федерального стандарта максимально допустимой доли собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг в совокупном семейном доходе выгодно, прежде всего, федеральному центру. Это позволяет сократить средства федерального бюджета, направляемые в регионы для оказания социальной помощи населению. Однако собственных возможностей бюджетов субъекта Федерации – Новосибирской области и муниципальных образований – недостаточно для установления более низкого значения данного стандарта. Получается, что люди с доходами, близкими к прожиточному минимуму, физически не в состоянии платить сполна из-за невозможности урезать другие виды расходов без ущерба своему здоровью и жизни.

¹ Здесь и далее – ссылки на выпуски «Экспресс-информации» Новосибирского облкомстата.

Вывод

Граждане с доходами, незначительно превышающими прожиточный минимум, и не получающие государственной поддержки, пострадают от проведения реформы больше всего. Скорее всего они вынуждены будут платить за жилищно-коммунальные услуги не в полном объеме из-за недостатка средств к существованию. Та часть населения, которая все же будет осуществлять платежи в установленном объеме, не сумеет заметно повлиять на доходы жилищно-коммунальных организаций из-за своей малочисленности. Поэтому необходимо ставить вопрос о **фиксации размера максимально допустимой доли собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг в совокупном семейном бюджете на уровне 18% вплоть до реального роста благосостояния населения**. Критерием повышения уровня благосостояния населения, например, может быть увеличение доли семей с доходом, превышающим прожиточный минимум в 2 раза и более, до 50%. Для семей, где среднедушевой доход превышает 10 прожиточных минимумов, можно снять ограничения на норму платежа от совокупного семейного дохода.

Тезис второй

Федеральный бюджет компенсирует бюджету субъекта Федерации в 2001 г. 20% расчетной стоимости жилищно-коммунальных услуг, а к 2003 г. прекратит финансовую поддержку.

Расходы консолидированного бюджета области на жилищно-коммунальное хозяйство составляют около 2,5 млрд руб., или 15%. При этом структура оплаты за услуги коммунальным организациям выглядит следующим образом. Платежи населения составляют от 30 до 40% всех затрат, 40–50% компенсирует бюджет субъекта Федерации и 20% – федеральный бюджет. Как мы показали, платежеспособность населения чрезвычайно низкая. Реально поднять планку платежей населения в ближайшие два года можно до 50–60% от общих затрат на жилищно-коммунальные услуги, то есть увеличить тарифы ЖКУ максимум в

2 раза. При прекращении финансовой помощи из федерального бюджета вся тяжесть реформирования жилищно-коммунального хозяйства ляжет на бюджет Новосибирской области. При этом коммунальные расходы должны возрасти в 2–2,5 раза из-за непрекращающегося роста энергетических тарифов и стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. Направление же суммы в четверть бюджета Новосибирской области на дотации жилищно-коммунальным организациям приведет к неизбежным сокращениям социальных статей, так как область не может привлекать заемные средства из-за огромного внутреннего долга и отсутствия источников дополнительных доходов.

Вывод

На данном этапе перекладывать тяжесть реформирования жилищно-коммунальной сферы на бюджеты субъектов Федерации совершенно неоправданно. Необходимо установить в 2001 г. уровень бюджетных субсидий субъектам Федерации на компенсацию затрат на жилищно-коммунальные услуги в размере 50% и осуществлять равномерное увеличение федерального стандарта до 100% к 2008 г.

Тезис третий

Долю расходов субъекта Федерации на жилищно-коммунальные услуги рассчитывают, исходя из предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг на 1 м² общей площади жилья в месяц. В среднем по Российской Федерации на 2001 г. этот стандарт установлен в размере 14,2 руб. Для Западно-Сибирского района, к которому относится Новосибирская область, – 18,2 руб.

Стоимость содержания и обслуживания 1 м² общей площади жилья в месяц постоянно растет и уже не обеспечивается расчетными нормами по компенсации из федерального бюджета. Более того, фактическая стоимость 1 м² жилья не может служить стандартом, так как само жилье очень различно. Это затрудняет реальное исчисление затрат на жилищно-коммунальные услуги для отдельного субъекта Федерации.

Вывод

Стандарт предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг на 1 м² общей площади жилья в месяц должен рассчитываться каждым субъектом Федерации самостоятельно, с учетом районирования, и подвергаться корректировке при увеличении базовых тарифов. При определении величины тарифа необходимы аудиторские и технологические обследования жилищно-коммунальных служб. Правительство Российской Федерации (до внесения величины данного стандарта на очередной год в свое постановление) должно оценивать правильность расчетов, опираясь на специально разработанную методику, а при увеличении базовых тарифов – вносить предложения по изменению федерального бюджета для увеличения финансовой поддержки субъектов Федерации за счет средств резервного фонда.

Тезис четвертый

Собственные расходы граждан, имеющих совокупный доход семьи на одного человека не выше установленного прожиточного минимума, на оплату жилья и коммунальных услуг в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг не должны превышать половину установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

Наиболее показателен при оценке совокупного семейного дохода итог обследования бюджетов домашних хозяйств Новосибирской области, которое проводит облкомстат (табл. 2). В 2000 г. среднедушевой денежный доход составил 1024 руб., в том числе у домохозяйств городской местности – 1165 руб., что почти в два раза больше уровня доходов домохозяйств, проживающих в сельской местности. При этом расчетная величина прожиточного минимума на конец 2000 г., как уже отмечалось, не превышала 1172 руб. Из числа обследованных 44,3% были получателями дотаций и льгот на оплату ЖКУ. Размер дотаций и льгот на оплату жилья в среднем на одного получателя оказался рав-

ным 728 руб. в год. Из этого следует, что в структуре расходов семей, имеющих доходы выше прожиточного минимума, расходы на услуги должны быть увеличены на несколько процентов, что еще больше усугубляет положение данной категории населения. Беспристрастная статистика показывает, что доля населения, имеющая среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, составляла в 2000 г. 55%, а в 2001 г. прогнозируется более 60%.

Таблица 2

Распределение населения по размеру среднедушевого денежного дохода в 2000 г.

	Группа населения	%
	Все население	100
	В том числе со среднедушевым денежным доходом в месяц, руб.:	
	до 400,0	7,0
	от 400,1 до 600,0	12,6
	от 600,1 до 800,0	14,2
	от 800,1 до 1000,0	13,1
	от 1000,1 до 1200,0	11,0
<i>Прожиточный минимум</i>	от 1200,1 до 1600,0	15,9
	от 1600,1 до 2000,0	9,8
	свыше 2000,0	16,3

Хотя погрешность при выборочном обследовании семейных бюджетов оценивается в 5–10%, можно утверждать, что около половины населения Новосибирской области будет пользоваться установленной федеральной льготой. В этом случае, даже несмотря на увеличение размера минимальной оплаты труда в 2001 г. до 200 руб. в месяц, размер предоставляемых населению дотаций и льгот за счет бюджета существенно не изменится. Вместе с тем анализ среднедушевых денежных доходов населения Новосибирской

области за 2000 г. показывает, что доля населения, чей доход превышает величину прожиточного минимума в два и более раза, составляла лишь 12%, а в четыре и более раза – 0,5%.

Вывод

Государству и дальше придется направлять малообеспеченным слоям населения значительные суммы для покрытия затрат на жилищно-коммунальные услуги. Численность данной категории населения в области увеличивается. Более половины новосибирцев в той или иной мере воспользуются государственной поддержкой в 2001 г. Основная тяжесть реформирования ляжет на плечи 30% граждан, чьи доходы колеблются в пределах от одного до двух размеров величины прожиточного минимума. Наиболее обеспеченная часть населения, чьи доходы превышают двукратный размер величины прожиточного минимума, в материальном плане потеряют меньше, но их доля невелика – 12%.

Предложения

□ Федеральные стандарты перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг привести в соответствие с Законом Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики» (в новой редакции) и установить стандарт уровня платежей граждан на 2001 г. в размере 50% их стоимости и к 2008 г. – 100%.

□ Установить стандарт максимально допустимой доли собственных расходов граждан на оплату жилья и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи на уровне 12% от дохода, равного прожиточному минимуму, с дифференциацией в зависимости от получаемых доходов до максимальной величины: на 2001 г. – 18%, 2002 г. – 19, 2003 г. – 20, 2004 г. – 21, 2005 г. – 22, 2006 г. – 23, 2007 г. – 24, 2008 г. – 25% от совокупного дохода семьи при условии роста реальных денежных доходов населения.

Предложенные меры не исчерпывают всех предложений, однако решение хотя бы обозначенных вопросов уже не оставит субъекты Федерации один на один с острейшей социальной проблемой.

Финансовые инструменты для экстра-мастеров

С. И. КАНУННИКОВ,
председатель комитета по бюджетной, налоговой
и финансово-кредитной политике,
Новосибирский областной Совет депутатов

В 1999–2001 гг. в Российской Федерации ускорилось реформирование бюджетных отношений. Однако о формировании прочной законодательной базы, как на уровне Российской Федерации, так и ее субъектов говорить еще преждевременно. Бюджетный кодекс установил лишь общие принципы бюджетного законодательства, правые основы бюджетной системы, порядок регулирования межбюджетных отношений, определил основы бюджетного процесса, не затронув субфедеральный и местный уровни.

Бюджетная система и система власти

Многие вопросы в регионах, касающиеся бюджетного устройства, бюджетного процесса, межбюджетных отношений, остаются нерешенными. Неурегулированными являются и межбюджетные отношения на уровне хозяйствующий субъект – муниципальное образование, а именно:

- нечетко и нерационально разграничены доходные и расходные полномочия между органами государственной власти и местного самоуправления;
- отсутствует обоснованное распределение финансовой помощи местным бюджетам;
- не урегулированы условия предоставления субвенций и субсидий;
- отсутствуют единые (единообразные) методики расчета доходных возможностей и расходных потребностей бюджетов разных уровней.

В Новосибирской области бюджетные правоотношения регулируются областными законодательными актами – за-

© ЭКО 2001 г.



конами «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе», 1995 г.; «О бюджетной классификации», 1998 г.; «О временных нормативах бюджетной обеспеченности», 1999 г.; «О бюджете развития», 1999 г.; «О прогнозировании, программах и планах социально-экономического развития Новосибирской области», 2000 г.

Приняты также областные законы об областном бюджете на очередной финансовый год; положения о предоставлении краткосрочных ссуд и бюджетных кредитов из областного бюджета и об областном резервном фонде. Приняты и действуют нормативные акты, регламентирующие бюджетные процессы на территориях области.

Бюджетное устройство зависит от системы органов власти. В Новосибирской области – двухуровневая структура органов государственной власти и одноуровневая структура органов местного самоуправления. Органы государственной власти созданы на уровне области, а также на уровне районов (их 30) и городов областного значения (6).

Местное самоуправление установлено в поселках городского типа и селах, где есть сельские советы. Всего действуют 452 муниципальных органа власти. Особое место среди них занимает Новосибирск.

Все уровни государственной власти, местное самоуправление имеют как исполнительные, так и представительные органы. Главы администраций районов и городов назначаются. Главы администрации области и муниципальных образований избираются либо населением, либо депутатами местного Совета.

Эта система власти в условиях социально-экономического кризиса в течение последних лет позволяла сохранять управляемость в области, решать проблемы жизнеобеспечения населения.

Занизить доходы и получить помощь

В бюджетной системе области имеются три уровня: областной, территориальные (районные) и местные бюджеты. Все 452 муниципальных образования формируют и испол-

няют собственные бюджеты. Однако на практике бюджетными правами в 1999 г. воспользовались лишь девять муниципальных органов, а в 2000 г. и 2001 г. – семь.

Остальные самостоятельно исполняют лишь отдельные полномочия по доходам и расходам, передав другие бюджетные полномочия на договорной основе территориальным органам. Это объясняется тем, что налоговый потенциал небольших муниципальных образований не обеспечивает решение задач, стоящих перед органами местного самоуправления.

Однако Бюджетный и Налоговый кодексы Российской Федерации предусматривают трехуровневую бюджетную и налоговую системы, включают федеральный уровень и не учитывают территориальные бюджеты. Это поставило в крайне затруднительное положение органы государственной власти области.

Трудно окончательно определить уровни бюджетной системы в области, наделить территориальные органы власти бюджетными полномочиями, совершенствовать межбюджетные отношения. В частности, не решаются вопросы по установлению местных налогов и сборов и их зачислению в территориальные районные и городские бюджеты, по расщеплению доходов между уровнями бюджетной системы, определению финансовой помощи муниципальным образованиям с областного уровня, минуя территориальные бюджеты.

Расчет доходов областного бюджета, а также бюджетов других уровней учитывает фактическое поступление налоговых и неналоговых платежей за истекший период текущего финансового года. Учитываются также прогноз социально-экономического развития области и исходные макроэкономические показатели на очередной финансовый год, а именно: объем ВРП и темп его роста, уровень инфляции. Причем в доходах учитывается и поступление недоимки по налоговым платежам.

Такой подход «от достигнутого» не совсем правильный с точки зрения эффективности использования налогового потенциала, так как не повышает заинтересованности органов государственной власти и органов местного самоуправ-

ления в мобилизации и развитии налогового потенциала. Более того, есть стремление занизить доходы для получения финансовой помощи из областного бюджета в большем объеме.

За последние три года в области увеличилось (с 9 до 20) число районов и городов, где удельный вес дотаций в расходах достигает уровня 70% и выше. Соответственно снижается и доля собственных доходов в большинстве территориальных районных, городских и местных бюджетов.

Более правильна оценка доходных возможностей бюджетов на основе показателя налогового потенциала той или иной территории как максимально возможной суммы налоговых поступлений по всем налогам, собираемым на территории, безотносительно к налоговой компетенции и зачислению в тот или иной бюджет.

Должностные лица себя не обижают

Одновременно с формированием областного бюджета на 2001 г. разработан и перспективный финансовый план по основным характеристикам и укрупненным показателям областного бюджета до 2003 г. Закон об областном бюджете на очередной финансовый год рассматривается и принимается в двух чтениях. Утверждаются и не подлежат изменению основные характеристики:

- доходы областного бюджета по группам, подгруппам и статьям; классификации доходов;
- нормативы отчислений от регулирующих и собственных доходов областного бюджета, передаваемых бюджетам другого уровня в Новосибирской области;
- объем расходов областного бюджета;
- дефицит областного бюджета в абсолютной величине и предельный процент по отношению к собственным доходам без учета финансовой помощи из федерального бюджета, а также источники покрытия дефицита.

В 2000 г. начал работать орган, осуществляющий финансовый контроль в Новосибирской области, – Контрольно-счетная палата. По итогам проверки по исполнению областного бюджета за 1999 г. подготовлено экспертное заключение.

ние, а также проведены проверки целевого и эффективного использования бюджетных средств по отдельным отраслям и статьям расходов.

Существенная проблема – в бюджетном, административном и уголовном законодательстве недостаточно четко установлена ответственность должностных лиц и организаций за нецелевое использование бюджетных средств, неисполнение закона о бюджете.

Особенностью закона Новосибирской области об областном бюджете на 2001 г. явилось то, что в областном бюджете консолидированы внебюджетные фонды: территориальный дорожный и экологический.

Одновременно с областным бюджетом на 2001 г. были приняты закон «Об областном бюджете фонда обязательного медицинского страхования на 2001 г.», а также Территориальная программа государственных гарантий обеспечения населения Новосибирской области бесплатной медицинской помощью.

Нормы бюджетной обеспеченности

Серьезной проблемой в межбюджетных отношениях остается объективное определение расходных потребностей бюджетов разных уровней. Эти потребности в ряде регионов оцениваются на основе системы минимальных социальных стандартов.

Причем такая работа проводится при отсутствии федеральных законов о минимальных государственных социальных стандартах, минимальной бюджетной обеспеченности. В Ленинградской и Свердловской областях были приняты такие законы о государственных стандартах, но эти вопросы относятся к ведению федеральных органов власти.

Перечень отраслей и видов расходов, по которым определяются финансовые нормативы, имеют значительные различия на территориях. В Ленинградской области они рассчитаны по образованию, здравоохранению и жилищно-коммунальному хозяйству, в Иркутской области включены еще правоохранительная деятельность, государственное

управление. В Свердловской области, кроме того, рассчитан норматив на поддержку средств массовой информации. Финансовые нормативы определяются в основном в расчете на одного жителя (ребенка, обучающегося и т. п.).

В 1999 г. был принят закон Новосибирской области «О временных нормативах бюджетной обеспеченности», на основе которого по единой методике была рассчитана бюджетная потребность в расходах бюджетов всех уровней на 2000 г.

За основу расчета этих нормативов приняты показатели по подгруппам: учреждения, расположенные в сельской местности, учреждения районного уровня, в городах областного значения, г. Новосибирске и собственно областные учреждения.

В расчет финансовых нормативов включен фонд оплаты труда и фонд материального обеспечения (без учета затрат на приобретение оборудования и капитальный ремонт). Были введены районирование территорий и коэффициенты в зависимости от социально-экономических и природно-географических условий.

В законах об областном бюджете на очередной финансовый год утверждаются и уточняющие коэффициенты к временным нормативам бюджетной обеспеченности в зависимости от финансирования из бюджетной системы. Если на 2000 г. они были понижающие, то на 2001 г. – повышающие.

В результате была сокращена разница в среднедушевой бюджетной обеспеченности в районах и городах области. При формировании бюджетов разных уровней на 2001 г. также использовался нормативный подход.

Проведенный анализ по применению системы социальных стандартов, нормативов в субъектах Российской Федерации, в том числе в Новосибирской области, свидетельствует об определенных преимуществах использования нормативного подхода в практике бюджетного планирования и финансирования социальной сферы.

Однако отсутствие правовой базы на федеральном уровне, единых методологических основ сдерживает процесс установления и применения повсеместно социальных стан-

дартов и нормативов для формирования региональных и местных бюджетов, отрицательно сказывается на организации и проведении этой работы (разной в системе показателей, расчетах и обоснованиях, выборе базы и сферы применения).

Единый объективный подход ко всем

Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации на 1999–2001 гг. коснулась только уровня «федеральный центр – субъекты Российской Федерации». Бюджетный кодекс РФ установил лишь основные принципы и формы осуществления межбюджетных отношений, а не механизм их реализации.

Поэтому в регионах используются разные модели межбюджетных отношений на уровне «субъект Федерации – муниципальные образования». Межбюджетные отношения чаще всего ориентированы на выравнивание бюджетной обеспеченности, а не на развитие экономики территории.

В Новосибирской области нормативы отчислений для межбюджетных отношений установлены в максимальном размере, предусмотренном федеральным законодательством, причем налог на имущество организаций зачисляется полностью в бюджеты районов и городов, кроме городов Новосибирска и Оби, пос. Линево и Горный. Для подавляющего числа субъектов межбюджетных отношений нормативы едины и ежегодно утверждаются в областном бюджете на очередной финансовый год.

К сожалению, федеральный законодатель в последние годы изменял доли отчислений от регулирующих доходов для субъектов Российской Федерации в сторону уменьшения, подрывая тем самым доходную базу бюджетов нижестоящего уровня.

Дотация субъектам межбюджетных отношений определяется как разность между требуемым объемом расходов и суммой собственных доходов и предназначается для выравнивания бюджетной обеспеченности территории. В прошлые годы при определении объем финансовой помощи во мно-

гом зависел от пробивной силы глав администраций районов и городов. Поэтому использование нормативов при расчете бюджетной потребности – это инструмент единого, объективного подхода ко всем.

Из областного бюджета субъектам межбюджетных отношений выделяются средства и на осуществление определенных целевых расходов – субвенций для финансирования расходов на обязательное медицинское страхование неработающего населения, выплату детских пособий, льгот для различных категорий граждан в соответствии с федеральным и областным законодательством.

Для дальнейшего совершенствования механизма межбюджетных отношений необходимо:

1) провести разграничение расходных полномочий между региональным, территориальными и местными бюджетами;

2) разграничить доходы между региональным, территориальными и местными бюджетами, закрепив на долгосрочной основе нормативы отчислений от регулирующих доходов;

3) проводить целевое финансирование переданных полномочий через субвенции;

4) средства, выделяемые районам и городам, муниципальным образованиям должны носить не только выравнивающий характер, но и стимулирующий, т. е. содействовать расширению налогооблагаемой базы.

Итак, с принятием Бюджетного и Налогового кодексов начался новый этап реформирования бюджетных правоотношений в Российской Федерации, субъектах РФ, оздоровления государственных и местных финансов. В Новосибирской области в ближайшие годы предстоит очень серьезная работа по совершенствованию бюджетного процесса и межбюджетных отношений.

В статье обсуждается вопрос введения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, права на которые принадлежат государству. Статья может быть полезной предпринимателям, руководителям государственных предприятий, юристам.

Проблемы использования результатов научно-технической деятельности, права на которые принадлежат государству

Е. В. ЗУБКОВА,
юрист, Москва

Указ президента Российской Федерации от 22 июля 1998 г. № 863¹ и Постановление правительства Российской Федерации от 2 сентября 1999 г. № 982², в которых установлено, что права на результаты научно-технической деятельности, созданные за счет государственных средств, подлежат закреплению за Российской Федерацией, породили много проблем, связанных с использованием этих результатов.

В соответствии с названным постановлением функции по распоряжению закрепленными за Российской Федерацией правами должны осуществлять федеральные органы исполнительной власти (к сфере деятельности которых относятся указанные результаты) в порядке, определяемом правительством Российской Федерации. Однако этот порядок до настоящего времени не определен. В связи с чем не ясно, с помощью какого правового средства будет осуществляться санкционирование государством использования заинтересованными лицами результатов научно-технической деятельности.

¹ Российская газета. 1998. 28 июля.

² Российская газета. 1999. 17 сентября.



Отсутствие механизма предоставления прав на результаты научно-технической деятельности привело к тому, что многие российские предприятия и организации, специализирующиеся на создании научно-технической продукции, сейчас де-юре не могут использовать ими же полученные результаты, в том числе не могут проводить дальнейшие исследования и разработки, создавать и продавать продукцию, осуществлять научно-промышленную кооперацию и заключать договоры на выполнение работ, связанных с использованием результатов. Последнее особенно остро ощущается в отношениях с зарубежными партнерами, поскольку те в первую очередь интересуются наличием у российской стороны предоставленного государством права на результаты научно-технической деятельности. В целом отсутствие законодательно закрепленного порядка использования прав на результаты научно-технической деятельности лишает многие российские предприятия и организации возможности нормально работать и развиваться.

В теоретическом аспекте федеральные органы исполнительной власти могут распоряжаться закрепленными за Российской Федерацией правами либо в императивном (посредством издания ведомственных нормативных актов, предписывающих выполнять содержащиеся в них положения), либо в диспозитивном (через договорную форму отношений с заинтересованными в использовании результатов лицами) порядке.

Попытаемся исследовать проблему поиска договорного средства делегирования государством прав на использование обсуждаемых результатов.

Договорные формы использования результатов интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере

Российское законодательство предусматривает четыре вида договоров, реализующих коммерческое использование результатов интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере:

- лицензионный (ст. 13 Патентного закона Российской Федерации³);

³ Российская газета. 1992. 14 октября.

- уступки исключительных прав (п. 6 ст. 10 данного закона);
- коммерческой концессии (гл. 54 ГК РФ);
- доверительного управления имуществом (гл. 53 ГК РФ).

Обсудим первые три вида договоров.

С помощью *лицензионного договора* предоставляется право на использование объектов промышленной собственности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов), т. е. объектов исключительных прав, охраняемых патентами. Именно так трактуется лицензионный договор в России. Однако в зарубежной практике понятие лицензионного договора не всегда отождествляют с патентной лицензией, т. е. с правом использовать перечисленные объекты промышленной собственности. Нередко в процессе международного лицензионного обмена этот вид договора заключается для передачи ноу-хау.

Лицензионный договор широко использовался Федеральным агентством по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения при Министерстве юстиции Российской Федерации (ФАПРИД) в качестве предусмотренного Уставом ФАПРИД⁴ средства распоряжения правами на результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения, закрепленными за Российской Федерацией в соответствии с Постановлением правительства Российской Федерации от 29 сентября 1998 г. № 1132⁵. Однако, как будет показано ниже, заключение лицензионных договоров для предоставления права пользования такими результатами, не относящимися к вышеперечисленным объектам промышленной собственности, весьма сомнительно с позиции российского законодательства.

Договор уступки позволяет осуществить передачу прав, удостоверяемых патентами также на объекты промышленной собственности... в полном объеме, включая титул па-

⁴ Российская газета. 1998. 6 октября.

⁵ Российская газета. 1998. 6 июня.

тентообладателя. Посредством *договора коммерческой концессии* в соответствии с п. 1 ст. 1027 ГК РФ передается комплекс исключительных прав, в том числе право на охраняемую коммерческую информацию, для их использования в предпринимательской деятельности.

Здесь нельзя не отметить коллизию законодательных норм: названного п. 1 ст. 1027 ГК РФ, устанавливающего, что охраняемая коммерческая информация является объектом исключительных прав, и ст. 138–139 ГК РФ, разделяющих понятия «исключительные права (интеллектуальная собственность)» (ст. 138 ГК РФ) и «информация, составляющая коммерческую тайну» (ст. 139 ГК РФ), и, таким образом, не относящих права на указанную информацию к исключительным правам (интеллектуальной собственности).

Если результаты научно-технической деятельности не являются объектами промышленной собственности (например, когда в качестве результатов выступает техническая документация), применять лицензионный договор для передачи прав на использование таких результатов юридически некорректно. Сказанное справедливо и в отношении договора уступки прав. Кроме того, заключение последнего нежелательно, так как это повлечет отчуждение принадлежащих Российской Федерации прав, что противоречит логике вышеуказанных Указа № 863 и Постановления № 982.

Договор коммерческой концессии также не является приемлемым способом распоряжения государством правами на результаты научно-технической деятельности. Дело в том, что, во-первых, сторонами данного договора могут быть только коммерческие организации или индивидуальные предприниматели, а федеральные органы исполнительной власти к таковым не относятся. Во-вторых, этот договор заключается преимущественно для предоставления прав на средства индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг (фирменное наименование, товарный знак или знак обслуживания), а также для поддержания деловой репутации и коммерческого опыта, и в значительно меньшей степени применяется для передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере.

Невозможность заключения рассмотренных договоров для предоставления государством прав на использование результатов научно-технической деятельности в случае, когда таким результатом является техническая документация (что актуально для большинства российских предприятий и организаций), проиллюстрируем на конкретном примере.

В Арбитражный суд г. Москвы прокурором был заявлен иск в защиту интересов ОАО НПО «Энергомаш им. академика В. П. Глушко» и государственных интересов к ответчику ФАПРИД о признании недействительными лицензионных договоров, заключенных между ФАПРИД (лицензиаром) и ОАО НПО «Энергомаш им. академика В. П. Глушко» (лицензиатом).

Предметом этих договоров являлось предоставление неисключительного права на использование принадлежащих государству результатов интеллектуальной деятельности, под которыми в соответствии с договорами подразумевалась техническая документация, созданная в ходе проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и используемая при производстве ракетных двигателей.

В целях уточнения предмета договора и определения правовой природы оспариваемых сделок суд, толкуя условия договоров согласно ст. 431 ГК РФ, пришел к выводу, что их предметом являлось предоставление неисключительного права на использование принадлежащей государству охраняемой коммерческой информации, содержащейся в технической документации, а не объектов промышленной собственности. Об этом свидетельствовало заявление ответчика, зафиксированное в протоколе судебного заседания, текст искового заявления, а также отсутствие в договорах ссылок на номера и даты охранных документов (патентов), подтверждающих права на объекты промышленной собственности.

Кроме того, стороны подтвердили отсутствие свободного доступа на законном основании к данной информации, а договоры содержали условия о принятии мер к охране ее конфиденциальности, что также согласно ст. 139 ГК РФ свидетельствовало о правомерности вывода суда о предоставлении права пользования именно охраняемой коммерческой информацией.

Как указывалось выше, в соответствии с российскими нормами право пользования такой информацией передается по договору коммерческой концессии, а его сторонами могут быть только коммерческие организации или индивидуальные предприниматели. ФАПРИД согласно его уставу является государственным учреждением, которое в соответствии со ст. 120 ГК РФ относится к некоммерческим орга-

низациям. Поэтому ФАПРИД не вправе заключать договоры коммерческой концессии.

Изучив обстоятельства дела, суд пришел к выводу о правомерности исковых требований и признал лицензионные договоры недействительными.

Таким образом, рассмотренные договорные формы использования результатов интеллектуальной деятельности (лицензионный договор, договор уступки исключительных прав и договор коммерческой концессии) для предоставления прав на результаты научно-технической деятельности в виде технической документации применены быть не могут.

Обратимся теперь к *договору доверительного управления имуществом* и проанализируем, насколько он подходит для решения проблем использования результатов научно-технической деятельности, в том числе технической документации, права на которые принадлежат государству.

Доверительное управление правами на результаты научно-технической деятельности

В соответствии со ст. 1012 ГК РФ по договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а последняя обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя). При этом передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему.

Пункт 1 ст. 1013 ГК РФ допускает передачу в доверительное управление не только недвижимого имущества, ценных бумаг и прав, удостоверенных бездокументарными ценными бумагами, но и исключительных прав (в том числе на объекты промышленной собственности) и другого имущества. Согласно ст. 128 ГК РФ имущественные права являются разновидностью имущества, поэтому они (в частности, имущественные права на результаты научно-техни-

ческой деятельности, в том числе техническую документацию) также могут быть переданы в доверительное управление.

Как правило⁶, учредителем управления имущественными правами может быть только их правообладатель (в рассматриваемом случае Российская Федерация в лице уполномоченных органов), а доверительным управляющим – индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, кроме унитарного предприятия. Последнее обстоятельство неблагоприятно для российских научных организаций, часто имеющих организационно-правовую форму унитарных предприятий. Именно они в первую очередь заинтересованы в передаче им прав на результаты научно-технической деятельности, в частности в доверительное управление.

Согласно п. 2 ст. 1012 ГК РФ при осуществлении управления имущественными правами доверительный управляющий вправе совершать с ними в соответствии с договором фактические и юридические действия. Однако применительно к управлению правами на результаты научно-технической деятельности, закрепленными за Российской Федерацией, целесообразно предусматривать в договоре условие о совершении доверительным управляющим с ними только фактических действий, чтобы исключить возможность отчуждения (уступки) данных прав или бесконтрольной со стороны государства их передачи (лицензии) третьим лицам, в том числе иностранным.

Отметим, что включение в договор условия о совершении доверительным управляющим только фактических действий с переданными в управление правами (без предоставления полномочий совершать юридические действия) с точки зрения закона вполне допустимо, так как договор может предусматривать ограничения в отношении отдельных действий по доверительному управлению правами (например, юридических).

Итак, законодательство позволяет передавать в доверительное управление права на техническую документацию, и договор доверительного управления закрепленными за Российской Федерацией правами обладает еще двумя пре-

⁶ Исключением являются случаи, перечисленные в ст. 1026 ГК РФ, не имеющие отношения к обсуждаемым вопросам.

имуществами. Во-первых, его заключение и исполнение осуществляется в интересах учредителя управления, т. е. Российской Федерации, что созвучно духу вышеназванных Указа № 863 и Постановления № 982. Во-вторых, он, что чрезвычайно важно, позволяет сохранять и поддерживать в «надлежащем порядке» техническую документацию, т. е. вносить в нее необходимые изменения и противодействовать ее «устареванию». Для сохранения и актуализации технической документации вполне справедливо заключение именно договора доверительного управления, так как доверительное управление может учреждаться не только ради получения дохода от объекта управления, но и для элементарного его сохранения и обеспечения нормального функционирования.

Трудности исполнения договора доверительного управления правами

Осуществлению доверительного управления обсуждаемыми правами в настоящее время препятствуют сложности преимущественно организационного характера, делающие его труднореализуемым.

Так, отсутствует порядок зачисления денежных средств, полученных в результате распоряжения (в рассматриваемом случае доверительного управления) закрепленными за Российской Федерацией правами на результаты научно-технической деятельности гражданского назначения. Такой порядок установлен только в отношении денежных средств, поступавших в 2000 г. в доход федерального бюджета от распоряжения принадлежащими Российской Федерации правами на результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения⁷.

⁷ Правила использования средств, поступающих в 2000 г. в доход федерального бюджета от распоряжения принадлежащими Российской Федерации правами на результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения, утвержденные Постановлением правительства Российской Федерации от 10 октября 2000 г. № 761 (Российская газета. 2000. 24 октября).

Следующей трудностью исполнения договора доверительного управления является необходимость оценки стоимости передаваемых в доверительное управление прав. Проведение оценки обязательно не только в силу нормативного регулирования договора доверительного управления и требований п. 1 ст. 1018 ГК РФ об обособлении имущества, переданного в доверительное управление, и отражении этого имущества на отдельном балансе, но и положений ст. 8 Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»⁸ о том, что в случае вовлечения в сделку объектов, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, в том числе при передаче их в доверительное управление, проведение их оценки является обязательным.

Что касается оценки стоимости обсуждаемых прав, то ее проведение, как правило, требует осуществления сложного, дорогостоящего и влекущего за собой значительные правовые последствия комплекса действий. В связи с чем в рассматриваемой ситуации актуальны вопросы о том, кто из участников отношений по доверительному управлению правами (учредитель управления или доверительный управляющий) будет проводить оценку прав, и за счет каких средств будет проведена оценка (за счет средств учредителя управления с включением их в расходы по доверительному управлению)?

Весьма сложным моментом исполнения договора доверительного управления обсуждаемыми правами является разграничение деятельности, непосредственно связанной с осуществлением доверительного управления, и деятельности потенциальных доверительных управляющих, касающейся его опосредованно. Проблема заключается в том, что результаты научно-технической деятельности, созданные за счет государственных средств и принадлежащие Российской Федерации, в большинстве случаев составляют лишь часть, хотя и весьма значительную, того целого, что в настоящее время и представляет собой современную техни-

⁸ Российская газета. 1998. 6 августа.

ческую документацию, на основе которой производится научно-техническая продукция. Поэтому для доверительного управляющего будет довольно сложно отделить доход от управления правами на результаты научно-технической деятельности от общего дохода, полученного в результате коммерческого и (или) некоммерческого использования современной технической документации.

Далее, непростым является вопрос о принадлежности прав на усовершенствования результатов научно-технической деятельности, которые, возможно, будут созданы доверительным управляющим в процессе управления правами на указанные результаты. Если придерживаться положения п. 2 ст. 1020 ГК РФ о том, что «права, приобретенные доверительным управляющим в результате действий по доверительному управлению имуществом, включаются в состав переданного в доверительное управление имущества», то можно предположить, что права на созданные усовершенствования также должны включаться в объект управления и в рассматриваемом случае подлежать закреплению за Российской Федерацией. Однако вряд ли потенциальные доверительные управляющие – российские научные организации – согласятся с такой ситуацией, так как вкладывая знания, силы, а в современной экономической ситуации и собственные средства, они будут стремиться закрепить за собой права на созданные усовершенствования.

В соответствии со ст. 1023 ГК РФ доверительный управляющий вправе возмещать расходы, произведенные им при управлении переданным ему объектом, за счет доходов от его использования. Но в реальной ситуации вполне вероятно, что российские научные организации длительное время не будут иметь возможность возмещать собственные средства, вложенные ими в продолжение научных исследований на базе результатов, права на которые будут переданы им в доверительное управление, так как период с момента вложения средств до получения дохода от коммерческого использования переданных им прав может быть весьма продолжительным.

В целом, проведенный анализ преимуществ договора доверительного управления правами на результаты научно-технической деятельности, а также проблемных моментов, связанных с его осуществлением, позволяет заключить, что в теоретическом плане данный вид договора может быть применен в качестве правового средства распоряжения государством правами на указанные результаты, однако говорить о практической его реализации без преодоления указанных сложностей сегодня преждевременно.

Предусмотренные законодательством договоры не позволяют разрешить проблемы, связанные с использованием обсуждаемых результатов. Поэтому до определения правительством Российской Федерации порядка распоряжения правами на них стоит, возможно, применять договорные формы, прямо не предусмотренные законодательством, но ему не противоречащие. Например, договор неисключительного безвозмездного срочного права пользования результатами научно-технической деятельности, который позволит:

- всем заинтересованным лицам вводить результаты в хозяйственный оборот;
- хотя бы временно разрешить вопрос об отсутствии механизма зачисления денежных средств от коммерческого использования результатов;
- защитить интересы государства, в том смысле, что по истечении срока действия договора прекратить отношения и не заключать договор на новый срок с лицом, недобросовестно использующим результаты.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что государство, установив монополию на созданные за государственный счет результаты, но не предусмотрев механизма предоставления прав на их использование, парализует развитие науки и промышленности в стране. Разработка такого механизма, как показывает настоящая статья, является довольно непростой задачей. Однако ее актуальность и необходимость перспективного разрешения не вызывают сомнений.

В статье охарактеризованы состояние и тенденции современного российского учебно-научного и вузовского книгоиздания. Приведенный материал и анализ могут быть интересны специалистам в области книгоиздания и книжной торговли, научным сотрудникам, преподавателям и студентам вузов.

ВУЗОВСКАЯ КНИГА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ КНИГОИЗДАНИИ

Е. П. ШЕМЕТОВА,
директор издательства НГТУ, Новосибирск

Книгоиздание в России в 90-х гг.

По данным Российской книжной палаты, в 2000 г. в России более 17 тыс. организаций имели лицензию на право ведения издательской деятельности¹. Эти цифры сопоставимы с аналогичными количественными показателями ведущих стран мира. Однако стремительный рост числа предприятий и организаций, включившихся в книгоиздательский процесс, не привел к адекватному росту самой издаваемой продукции. Сегодня число наименований издаваемых книг достигло отметки 50 тыс., что соответствует уровню 1980 г., и рубеж 1981 г. еще не преодолен (рис. 1). Пик тиражных показателей пришелся на 1998 г., когда общие тиражи составили 1,8 млрд экз. Сразу после кризиса началось резкое, а затем – более медленное снижение тиражей (1999 г. – 412,2 млн экз., падение почти в 4 раза) (рис. 2). Хотя в 1988 г. на одного человека приходилось 12 новых книг, а в 1999 г. только 3 книги, это не дает оснований говорить о книжном дефиците².

¹ Российское книгоиздание 90-х // Книжное обозрение. 2000. № 16. С. 6–7.

² Здесь и далее данные взяты из статистических ежегодников: Печать в СССР. М.: Финансы и статистика, 1980–1990; Печать в РФ. М.: Финансы и статистика, 1991–1999.



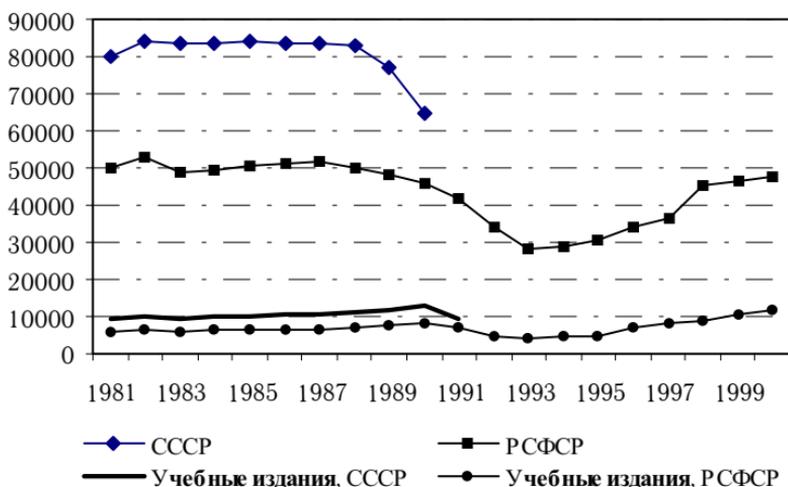


Рис. 1. Динамика книжного ассортимента в 1981–1999 гг.

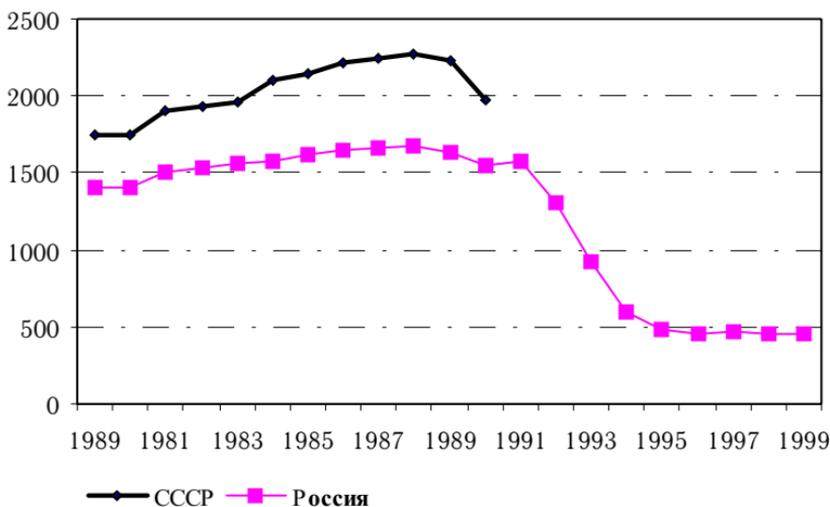


Рис. 2. Динамика книжных тиражей в 1989–1999 гг.

Учебно-научное книгоиздание сегодня

Ситуация в учебно-научном книгоиздании в конце 90-х гг. несколько отличается от общей картины российского книгоиздания (рис. 3, 4).

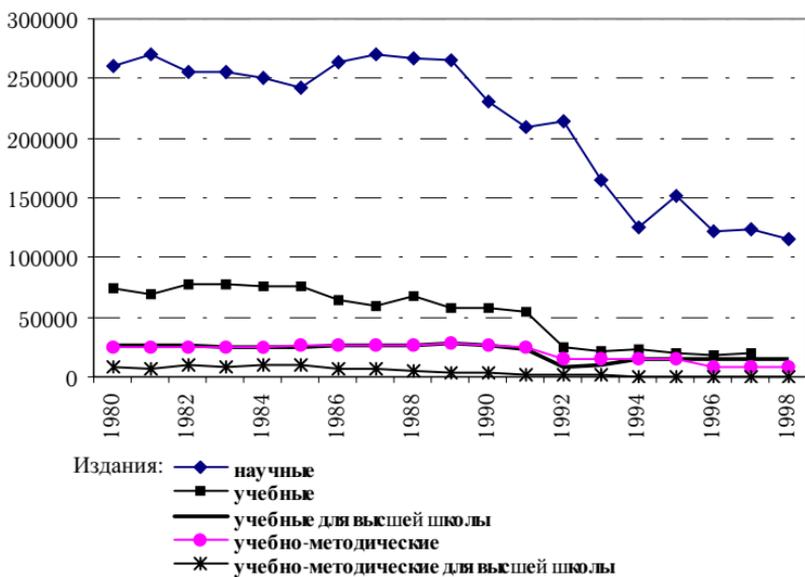


Рис. 3. Динамика тиражей научно-учебной литературы в 1980–1999 гг.

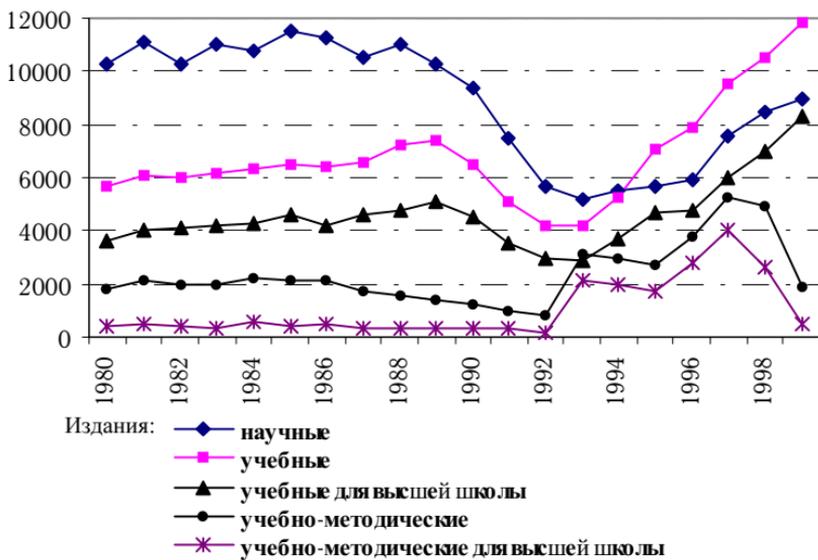


Рис. 4. Динамика ассортимента научно-учебной литературы в 1980–1999 гг.

Так, репертуар учебных изданий по числу наименований вырос вдвое – с 5131 в 1991 г. до 11782 в 1999 г. Почти в 2,5 раза больше выпущено учебных изданий для высшей школы – 3643 и 8252 наименования соответственно. Число названий учебно-методической литературы выросло почти в 4 раза (с 1062 в 1991 г. до 3970 в 1998 г.), а учебно-методической литературы для высшей школы – в 7 раз (с 376 в 1991 г. до 2616 в 1998 г.). Эти показатели увеличились даже по сравнению с 80-ми гг., благополучными для советского книгоиздания. По учебной литературе репертуар вырос в 2 раза (с 6065 в 1981 г. до 11782 в 1999 г.), что соответствует аналогичным показателям по СССР (в 1989 г. – 11807), а по учебно-методической – в 1,5 раза.

Что касается тиражей учебных изданий, то их объем упал лишь в 1,5 раза (с 207,2 млн экз. в 1991 г. до 128,0 в 1999 г.), а не вчетверо, как в книгоиздании в целом. При этом тиражи учебной и учебно-методической литературы для высшей школы остались практически неизменными. Рынок учебного книгоиздания оказался наиболее стойким и в период реформ начала 90-х гг., и в момент кризиса августа 1998 г., особенно в части издания литературы для высшей школы.

Наибольшие потери научное книгоиздание понесло в 1990–1993 гг. Его объем по числу названий сократился почти в 2 раза (с 9467 в 1990 г. до 5064 в 1993 г.), а тиражи – в 2–3 раза. Однако к 1999 г. ассортиментные показатели почти достигли уровня начала 90-х гг., хотя показатели по СССР еще не перекрыты. Учитывая тот факт, что научное книгоиздание освободилось от балласта идеологизированных изданий в общественных науках и от обязательного издательского обеспечения союзных республик, можно рассматривать сегодняшние показатели как удовлетворительные.

В период спада возникали опасения, что социально значимые виды литературы не выживут и издательское дело будет полностью коммерциализировано. Этого не произошло: учебная и научная литература выпускается в основном государственными издательствами либо при поддержке государственного финансирования и грантов различных фон-

дов. Кроме того, огромный вклад в отечественное учебно-научное книгоиздание продолжает вносить издательская продукция высших учебных заведений (рис. 5). В жестких условиях 90-х гг. высшая школа выжила и поддержала этот сектор экономики, значимый не только для российского книгоиздания, но и для нормального функционирования всей системы образования в стране.

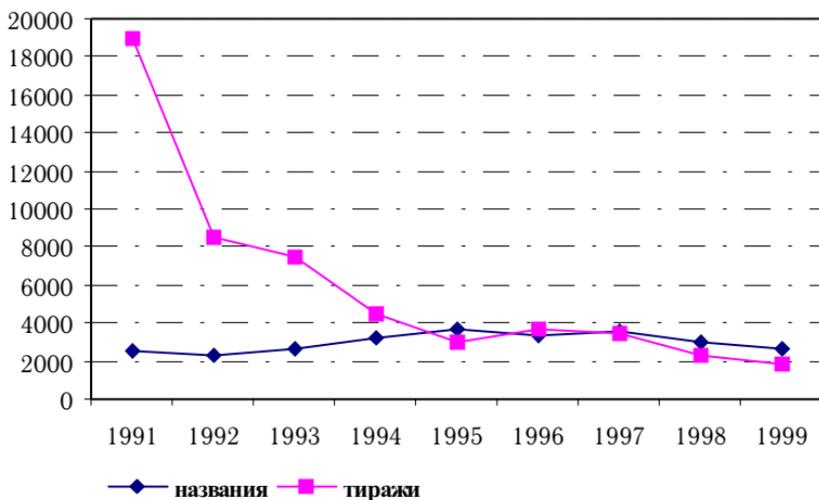


Рис. 5. Динамика числа названий и тиражей в издательствах университетов и вузов России (по данным Российской книжной палаты)

По данным государственной статистики, с середины 90-х гг. издательствами и издательскими подразделениями вузов России ежегодно издается 2,5–3,5 тыс. наименований книг и брошюр тиражом 2,5–3,5 млн экз. Таким образом, из 45–50 тыс. книг, публикуемых ежегодно в стране, каждое 17-е издание несет импринт одного из вузовских издательств. Исследование, проведенное на базе Государственной публичной научно-технической библиотеки СО РАН, свидетельствует, что доля вузовской издательской продукции в общем книжно-журнальном потоке страны значительно превышает цифры государственной статистики. (К началу 2000–2001 учебного года в России функциониро-

вали 939 вузов, из них государственных – 590, негосударственных – 349. А в статистической отчетности Российской книжной палаты представлены основные показатели издательской деятельности только по 56 государственным вузам Российской Федерации!)

Рассмотрим картину вузовского книгоиздания на фоне развития всей издательской системы страны.

Основные тенденции развития издательской системы России

1. *Значительное расширение географии российского книгоиздания.* Число городов, в которых имеются издательства, приближается к 300, причем во многих из них насчитывается 20 и более издающих организаций, включая вузовские издательства и редакционно-издательские отделы (РИО).

2. *Увеличение числа средних и мелких издательств,* что отражает общую тенденцию развития современного предпринимательства. Вузовское книгоиздание, в котором широко используется распространенная технология «книга по требованию» (book-on-demand), также можно отнести к малому бизнесу.

3. *Концентрация книгопроизводства в нескольких крупных структурах, определяющих главные направления книжного бизнеса в России.* Так, 25% названий и 50% тиражей выпускаются 30 крупными издательскими структурами. На долю пяти гигантов российского книгоиздания («АСТ», «Дрофа», «Просвещение», «ОЛМА-Пресс», «ЭКСМО-Пресс») приходится производство почти 30% всего совокупного тиража, а если не считать продукцию издающих организаций, то их удельный вес составляет 50–55%.

4. *Перемещение издательского бизнеса и книгораспространения в центральные регионы России,* где концентрация предпринимательской активности наиболее высока. В результате доля издательств, расположенных в Центральном и Северо-Западном экономических районах, по числу названий возросла до 75%, а по тиражам – до 92%. Все это усугубляет проблемы и без того разрушенной

системы книгораспространения в России. Тем положительнее выглядит региональная ориентация вузовского книгоиздания, как в производстве, так и в книгораспространении.

5. *Продолжающийся переход издательского дела из государственного в преимущественно негосударственный сектор экономики.* Хотя основная доля выпуска продукции по наименованиям и тиражам по-прежнему сосредоточена в государственном секторе, значительно активизировалась издательская деятельность негосударственных вузов.

Издательская система вузов вчера и сегодня

В начале 80-х гг. в стране функционировала четырехуровневая система издания учебной литературы³. Ее *первый уровень* составляли центральные издательства, выпускавшие учебники и учебные пособия для всех вузов страны, в основном по фундаментальным дисциплинам. *Второй уровень* – республиканские и университетские уставные издательства, выпускавшие дополнительную учебную литературу по общепрофессиональным дисциплинам с учетом специфики подготовки специалистов в республике или крае. *Третий уровень* был представлен издательской деятельностью ведущих вузов страны, выпускавших учебники и учебные пособия по специальным дисциплинам для студентов малоконтингентных специальностей с учетом потребностей профильных вузов. И наконец, *четвертый уровень* определяли вузы, имевшие право издательской деятельности и выпускавшие учебные пособия по дисциплинам специализаций и спецкурсам с учетом собственных потребностей, а также дополнительную учебно-методическую литературу. Кроме того, входившие в третий и четвертый уровень вузы подразделялись на три группы⁴. В соответствии с установленным порядком эти вузы имели право выпускать строго определенные типы и виды как учебных, так и научных изданий⁵.

³ Буга П. Г. Вузовский учебник. М.: Книга, 1987. С. 29.

⁴ Там же. С. 48.

⁵ Высшая школа: Сб. основных постановлений, приказов и инструкций. Т. 1. М., 1978. С. 332.

До 1980 г. в Сибирском регионе статус уставного университетского издательства имело только издательство Томского государственного университета, созданное в 1955 г. В 1981 г. такие издательства были организованы также при Иркутском и Красноярском, в 1987 г. – при Новосибирском университете, а в 1990 г. открыты филиалы издательств ТГУ и НГУ при Кемеровском и Омском университетах соответственно. Крупные сибирские университеты, исторически являющиеся учебными и научными центрами, имели собственные издательские и полиграфические базы и право на выпуск ведомственных изданий. В издательских центрах и редакционно-издательских отделах этих университетов выпускалась малотиражная учебная и научная литература, объемы и тематика которой определялись Минвузом РСФСР. Выпуск учебников по дисциплинам, обеспечивающим фундаментальную подготовку будущих специалистов, был по-прежнему сконцентрирован в центральных издательствах.

Большинство вузов Сибирского региона не имело ни собственных издательских подразделений, ни издательской базы для выпуска учебной литературы, в лучшем случае располагая участками копировально-множительной техники для тиражирования учебно-методических материалов. Издательское обеспечение учебного процесса осуществляли методические кабинеты и отделы. Научная продукция готовилась на кафедрах и в научно-исследовательских подразделениях. Вузовская печатная продукция не проходила издательской регистрации и редакционной обработки внутри этих учреждений. Учебные и научные издания выпускались на местной издательской базе (Сибирское отделение издательства «Наука», Новосибирское, Красноярское, Кемеровское книжные издательства), а также в центральных государственных издательствах и в издательствах крупнейших вузов, имевших право ведения самостоятельной издательской деятельности.

Перестройка высшего образования в России, начавшаяся на рубеже 80–90-х гг., потребовала нового комплексного информационно-методического обеспечения, в котором учебная и научная литература занимает центральное мес-

то. Переход на многоуровневую систему высшего образования связан с изменением государственного образовательного стандарта, появлением новых специальностей и направлений подготовки, коренными переменами в преподавании гуманитарных и социально-экономических дисциплин. При этом значительная часть учебно-методической базы вузов стала невостребованной, устаревшей.

Развитие образовательных и информационных технологий, увеличение часов на самостоятельную работу студента, изменение форм производственной практики заставили переосмыслить традиционные представления об учебной книге для вузов.

С другой стороны, переход к рыночным отношениям вызвал резкий спад учебно-научного книгоиздания в первой половине 90-х гг. В 1993 г., самом трудном для вузовского книгоиздания, выпуск учебной литературы для высшей школы сократился в 2,5 раза, а для техникумов и профессионально-технических училищ – более чем в 10 раз⁶. Значительно уменьшилось количество названий, выпущенных при поддержке Федеральной программы книгоиздания (в 1994 г. их было 570, в 1995 г. – 73, в 1996 г. – всего 29)⁷.

Экономические причины повлекли отток преподавательских кадров из вузов, стали разрушаться многие научные школы, создававшиеся годами и десятилетиями. Начиная с 1997 г. из федерального бюджета не выделяются средства на комплектование вузовских библиотек. Из-за отсутствия средств вузы сократили закупку учебников для своих библиотек в 8 раз. Распад единой системы книгораспространения еще более усугубил ситуацию с обеспечением литературой в вузах Сибирского региона.

Таким образом, реформирование высшей школы, с одной стороны, и экономическая ситуация – с другой, создали предпосылки для перестройки сложившейся в 80-х гг. централизованной системы отечественного учебно-научного книгоиздания, а также издательского обеспечения учебного процесса в самих вузах.

⁶ XXI век – век учебников // Университетская книга. 1999. № 2. С. 8–11.

⁷ Университетская книга. 1997. № 3. С. 25.

Многие университеты и вузы диверсифицировали подготовку специалистов, усилили ее фундаментальные аспекты, улучшили гуманитарное образование.

Начиная с середины 90-х гг. смещается центр тяжести по выпуску литературы для вузов в вузовские издательства и РИО. В 1991–1993 гг. почти все государственные высшие учебные заведения РФ получили лицензии на право ведения издательской деятельности.

Можно выделить несколько основных факторов, определяющих развитие современного вузовского книгоиздания.

1. Дефицит государственного финансирования науки и образования.

2. Отсутствие механизма социальной поддержки учебно-научного книгоиздания в стране.

3. Реформирование воспитательного и образовательного процесса и необходимость создания надежной информационно-методической базы.

4. Ослабление влияния федерального центра на регионы и, как следствие этого, полная самостоятельность вузов в формировании издательской политики.

5. Становление научных школ, постепенное перемещение фундаментальных исследований в университеты и вузы, а также высокий авторский потенциал российской высшей школы.

6. Изменившиеся потребности системы образования, вызвавшие к жизни новое поколение вузовской учебной и научной книги.

П рофессора берутся за учебники

В 90-х гг. российская фундаментальная наука начала постепенно перемещаться в вузовские центры – это создало предпосылки для перехода издательского обеспечения учебного процесса на более высокий уровень. Если раньше вузы издавали отраслевые журналы и сборники научных трудов, освещавшие прикладные проблемы, то в ближайшее время здесь можно ожидать появления хороших учебников нового поколения по фундаментальным дисциплинам.

Растущая интеграция научно-исследовательской и преподавательской деятельности, когда ученые работают одно-

временно в академическом институте и в вузе, привела к появлению новой разновидности вузовской книжной продукции – авторской учебной монографии. Это научно-исследовательская работа, на основе которой создано учебное пособие. Такая монография входит в комплект научно-методического обеспечения учебного процесса, а также может быть использована в научной практике.

Потенциал профессорско-преподавательского состава вузов свидетельствует о широких возможностях и неиспользованных резервах. Так, по данным Минобразования РФ⁸, результативность научно-исследовательских работ (НИР) в последние годы постоянно возрастает, несмотря на незначительное увеличение численности научно-педагогических работников высшей школы (табл. 1, 2).

Таблица 1

Динамика численности научно-педагогических работников в вузах системы Минобразования РФ в 1994–1999 гг., тыс. чел.

	1994	1996	1997	1998	1999
Число вузов			329	326	
Численность научно-педагогических работников	151,3	152,0	188,8	187,2	Нет данных
В том числе профессорско-преподавательский состав	124,4	131,9	172,0	171,6	–
<i>из них:</i>					
доктора наук	12,2	14,2	16,9	17,5	–
кандидаты наук	65,8	69,3	83,8	83,9	–
Всего по Западно-Сибирскому экономическому району	Нет данных	14,8	18,9	18,6	19,6
В том числе профессорско-преподавательский состав	–	12,8	17,4	17,2	18,4
<i>из них:</i>					
доктора наук	–	1,2	1,6	1,6	1,8
кандидаты наук	–	6,3	7,8	7,8	8,2

⁸ Высшее и среднее профессиональное образование в РФ: Статистический справочник / Минобразования РФ, НИИВО. М., 1996; М., 2000.

Подготовка научной продукции в вузах и научных организациях Минобразования РФ в 1994–1999 гг.

Виды изданий	1994	1996	1997	1998	1999
Монографии	1818	2257	3605	4018	5138
Сборники научных трудов	1704	2182	3313	4054	6148
Учебники и учебные пособия	7079	8630	13302	15058	17330
Статьи	83372	112450	168422	187472	217060

Если посмотреть на количественные показатели выпуска изданий, то на 100 сотрудников в системе Минобразования России издавалось 1,2 монографии в 1994 г. и 2,14 – в 1999 г. Сборники трудов дают практически ту же цифру. Учебники и учебные пособия – 6–8 на 100 человек. В Западно-Сибирском экономическом районе показатели по подготовке научных работ вполне сопоставимы с данными по РФ: в 1999 г. на 100 человек приходится 1,79 монографии, 2,23 сборника научных трудов и 7,45 учебных пособий (табл. 3).

Если учесть, что общая численность профессорско-преподавательского состава по всем государственным вузам РФ составляет около 250 тыс. чел. (в среднем по 400 чел. в каждом вузе), можно ожидать вполне конкретных цифр по выпуску учебной и научной литературы.

Тенденции развития вузовского книгоиздания

С внедрением многоуровневой системы высшего образования потребовалась учебная книга, для которой характерны несравненно большая многовариантность, сочетание фундаментальной научной составляющей с различными практическими «наращиваниями» и теоретическими «углублениями». В связи с этим в конце 90-х гг. наметились следующие основные тенденции в развитии вузовского книгоиздания:

- растущее многообразие видов учебной и научной литературы (особенно журнальной периодики);

**Динамика выпуска числа наименований изданий
на 100 человек научно-педагогических работников
системы Минобразования РФ в 1994–1998 гг.**

Виды изданий	1994, по России	1996		1997		1998	
		по России	по Запад- но-Си- бир- скому эконо- мичес- кому регио- ну	по России	по Запад- но-Си- бир- скому эконо- мичес- кому регио- ну	по России	по Запад- но-Си- бир- скому эконо- мичес- кому регио- ну
Монографии	1,2	1,48	1,59	1,9	1,66	2,14	1,79
Сборники научных трудов	1,1	1,43	1,58	1,75	2,0	2,16	2,23
Учебники и учебные пособия	5,6	6,5	5,5	7,7	8,1	8,7	7,45

- создание «синтетических» видов учебников на базе использования новых информационных технологий;
- соединение в одном издании нескольких видов учебной литературы – учебника, справочника, хрестоматии и др.;
- привлечение новых авторов, принадлежащих к различным научным школам, в том числе молодых исследователей;
- внедрение новых технологий малотиражного книгопроизводства и книжной торговли;
- интеграция издательской деятельности вузов и центральных издательств на региональном и российском уровнях, включая этапы создания, издания и книгораспространения.

Выпуск вузами огромного многообразия книжной продукции – учебной, научной, научно-популярной и справочной в самые критические для российского книгоиздания

годы не только позволил удержать спад в учебно-научном книгоиздании, но и сегодня задает «ту траекторию развития человеческого потенциала, который необходим обществу для обеспечения его восходящего развития»⁹.

Вузовское книгоиздание в регионах

В процессе перестройки отечественной системы образования были созданы высшие учебные заведения с многоуровневой и многопрофильной подготовкой специалистов, имеющие тенденцию к перерастанию в региональные классические университеты и ведущие центры образования, науки и культуры в регионах. Это активизировало вузовское книгоиздание, в котором как в зеркале отражается веяние времени.

Очевидно, что с введением с 2000–2001 гг. новых государственных образовательных стандартов крупные центральные издательства не смогут в короткий срок обновить блок учебных изданий, обеспечивающих преподавание фундаментальных дисциплин с учетом современных достижений науки. Университетские издательства и издательские подразделения вузов, которые являются головными по отдельным специальностям и имеют учебно-методические объединения, также не могут угнаться за динамичными требованиями времени и обеспечить вузы и факультеты своего профиля необходимой литературой. Государственная поддержка вузовского учебно-научного книгоиздания, существующая в виде Федеральной программы поддержки книгоиздания, РГНФ и РФФИ, на 80% направлена на столичные вузы и издательства. Отсутствие региональных торговопроводящих сетей также тормозит процесс книгообеспечения учебного процесса в вузах Сибирского региона.

Возникшая ситуация напоминает начало 90-х гг., когда каждый вуз своими силами решал проблему издательского обеспечения учебного процесса. Но есть и существенные отличия. Можно смело говорить о том, что высшая школа

⁹ Садовничий В. Его величество учебник // Лит. газета. 2001. № 10 (582.5). С. 5.

Сибирского региона прочно заняла достойное место в данном секторе книгоиздательского бизнеса. Сегодня 59 (из 61) государственных вузов Западно-Сибирского региона самостоятельно занимаются издательской деятельностью. Расширился ассортимент выпускаемой литературы, улучшилось качество изданий. Обладая опытом работы в жестких экономических условиях и используя преимущества гибкого малотиражного книгоиздания, РИО и издательства вузов постепенно превращаются в специализированные и отраслевые издательства.

При отсутствии бюджетного финансирования издательского обеспечения высшей школы единственный выход – объединение усилий вузов сначала города, а потом и региона для координации издательской деятельности по двум направлениям: планирование издательского репертуара и выпуск совместных изданий большими тиражами. Если, например, в Сибирском регионе существует сильная научная школа, способная создать качественный научный или учебный продукт, используемый затем в учебно-методическом обеспечении, его необходимо подготовить и издать на высоком уровне и сделать общедоступным.

Сегодня руководители вузов уже поняли, что, сколько бы средств ни выделялось на книгоиздание, большинство дисциплин так и остается необеспеченными, хотя во множестве вузов и появились свои «Философии», «Истории», «Высшие математики», «Концепции современного естествознания», просуществовавшие не более 2–3 лет.

Но даже сегодня, при таком изобилии вузовской издательской продукции, приходится констатировать, что ядро учебников по общепрофессиональным дисциплинам составляют издания 70–80-х гг. И заявки от библиотек на их переиздание говорят об их высоком уровне и о не утративших значимость методических и дидактических качествах. Но за 30 лет произошли огромные изменения в науке, сделаны важнейшие открытия, которые должны отразиться на содержании учебников, обеспечивающих специальные дисциплины современного государственного образовательного стандарта.

В 2000 г. нормативно-правовая база вузовского книгоиздания значительно пополнилась, благодаря принятию основополагающих государственных документов Федеральной программы развития образования и Национальной доктрины образования.

Крупный комплекс мероприятий, направленных на улучшение издания и распространения учебной литературы, был выработан на состоявшемся 28 марта 2000 г. совместном заседании коллегии Министерства по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций РФ и Минобразования РФ. Для оптимизации системы распространения учебной и научной литературы Минобразованием РФ издан специальный приказ № 3134 от 31.10.2000 г. «Об обеспечении подготовки, выпуска и рассылки специализированного каталога учебной литературы для учреждений профессионального образования». Ряд организационно-методических мероприятий был выработан на проведенных в последние годы международных и всероссийских конференциях и конкурсах, проводимых Минобразованием РФ.

Учитывая опыт предыдущего десятилетия и особенно последних двух лет, сибирская высшая школа приступила к разработке региональной программы подготовки учебников и учебных пособий нового поколения, которые смогли бы удовлетворить потребности вузов как Сибири, так и России в целом. Программа опирается на научный и творческий потенциал профессорско-преподавательского состава Сибирского региона и предполагает создание учебно-методических комплексов по всему спектру государственного образовательного стандарта, особенно в тех областях, в которых сибирская наука на сегодняшний день является лидером или единственным разработчиком. Инициатором проекта является Новосибирский вузовский центр «Профессиональная книга», координаторами проекта – Издательство Новосибирского государственного технического университета и Издательство СО РАН.

В основу данной программы положено оптимальное использование научного потенциала региона, способного ох-

ватить весь спектр дисциплин высшей школы, включая фундаментальные, общепрофессиональные и специальные.

Соединение в крупных вузовских центрах Сибирского региона научно-педагогических кадров из разных городов России послужило формированию уникальных научных и педагогических школ. Профессура, имеющая опыт работы в столичных университетах России и крупных университетах Европы и Америки, внесла свой вклад в развитие научно-педагогического процесса, создание уникальных учебных лабораторий, новых форм и направлений в системе высшего образования в Сибири.

Несмотря на трудности последних лет, коллективам вузов удалось удержать высокий уровень подготовки своих изданий, сохранить авторские коллективы. Более того, появились учебники, написанные молодыми исследователями, учеными и педагогами по новым, только что включенным в государственный образовательный стандарт дисциплинам. Результаты научных исследований реализуются через издательскую деятельность как собственных внутривузовских издательских подразделений, так и региональной сети, включающей ведомственные и государственные издательства. Кроме того, многие сибирские авторы сегодня широко известны вузовской и академической научно-педагогической общественности, благодаря публикациям научных и учебных работ в центральных издательствах России. О высоком профессиональном уровне работ свидетельствует и поддержка проектов в Федеральной программе книгоиздания России, которая проходит на конкурсной основе. Так, в 2000–2001 гг. только высшей школе Новосибирска оказана финансовая поддержка для выпуска 22 наименований книг.

Сибирские вузы могут и должны заявить о себе на рынке учебной и научной книги лучшими издательскими проектами, которые были созданы в последние годы. Это уникальные монографии и учебные пособия по естественно-научным и гуманитарным дисциплинам, технике и медицине.

ШКОЛЬНАЯ РЕФОРМА

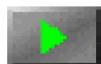
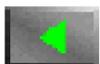
Мы продолжаем обсуждение проекта школьной реформы, начатое за «круглым столом» «ЭКО» (2001, № 4). На вопросы нашего корреспондента отвечает Елена Ивановна НИКОЛАЕВА — доктор биологических наук, профессор, действительный член Нью-Йоркской академии наук, представитель международной неправительственной организации Евросоюза «Евроталант», педагог с большим опытом работы в школе и в вузах. Ее исследования психологии людей, воспитывавшихся в условиях тоталитарного общества, знакомы читателям нашего журнала (*Русский эксперимент* // ЭКО. 1997. № 5; *Тоталитаризм в семье* // ЭКО. 1997. № 9).

— Идея перехода на 12-летнюю систему образования мотивирована рядом причин. Главная состоит в том, что в ближайшее время будет очень мало детей и, как следствие, множество преподавателей останется без работы. Министерство просвещения и образовательные организации хотят сохранить рабочие места в школе. Считается, что адекватным решением этой проблемы станет удлинение периода обучения.

— Падение рождаемости настолько велико?

— Рождаемость в нашей стране резко упала с 1992 г. и сокращалась на протяжении всех последующих лет. Как раз сейчас, в 2000–2001 гг., мы это почувствовали по тому, как сократилось количество поступающих в школу. В некоторых школах, где были классы «А», «Б», «В», «Г», «Д», «Е» и доходило до «К», теперь не удастся набрать два-три первых класса. Это статистический факт. Даже в одной из престижных школ Новосибирска в прошлом году было подано всего 200 заявлений, тогда как в 1996 г., когда я там начинала проводить тестирование, их было более 400. Считается, что

© ЭКО 2001 г.



через несколько лет придется закрывать институты и университеты, потому что количество выпускников школ станет равно требуемому количеству абитуриентов.

– То есть всех детей, окончивших школу, без конкурса можно будет принять в вузы?

– Да, именно так. Только кто при этом будет работать, неизвестно.

– Эта демографическая тенденция заставляет вспомнить приведенные в книге А. П. Паршева «Почему Россия не Америка?» слова Маргарет Тэтчер о том, что в России «экономически оправданно» проживание всего 15 млн чел.

– Такой взгляд существует. Не мной сказано, что XXI век будет веком борьбы за чистую воду. Чистой воды больше всего в России. Западное отношение к уменьшению российского населения понятно. Но в то же время понятен и взгляд людей, живущих в этой стране. Им нужно, чтобы население воспроизводилось и молодые были в состоянии кормить пожилых. У нас в стране есть единственный город, в котором впервые в этом году число родившихся превысило число умерших, – это Москва. Там наблюдается пик рождаемости, а во всех остальных городах смертность превышает рождаемость.

– У этой проблемы очень много аспектов. Давайте вернемся к нашей теме: удлинение сроков обучения – единственный способ решить проблему учителей, остающихся без работы из-за того, что становится некого учить?

– Если следовать этой логике до конца, то лучше всего начинать учить детей с роддома и заканчивать к пенсии. Тогда учителя будут спокойны за свой кусок хлеба.

С моей точки зрения, самое простое решение – сделать классы из 5–6 человек, а число преподавателей сохранить. Тогда у нас появилось бы прекрасное индивидуализированное образование, с большими перспективами улучшить качество преподавания. Представляете, когда химию объясняют пяти ученикам, а не тридцати? Вероятность того, что все поймут, что им объясняют, совсем другая.

Но для руководителей нашего образования это невозможно – с их точки зрения учителя будут просто бездельничать. Поэтому нашли другое решение: удлинить срок обучения на один год в младших классах и на один – в старших. Нетрудно посчитать, что преподаватели младших классов все равно окажутся в проигрыше.

Есть, видимо, еще один мотив. За предыдущее десятилетие появилось огромное количество кандидатских и докторских работ, доказывающих, что начальное образование можно оптимально давать за три года. Доказали, создали эффективные методы. А теперь открывается перспектива написать такое же количество диссертаций о том, что детей надо обучать четыре года. Другими словами, вся предлагаемая реформа – это возможность для неких академических структур благополучно кормиться, обосновывая идею, противоположную идеям предыдущих поколений педагогов.

– По Вашему мнению, четыре года в начальных классах – потеря времени?

– Конечно. Более того, опять за рамками школьной системы остается идея дифференцированного подхода. Этот подход связан с несопадением психофизиологического развития мальчиков и девочек – девочки в этом возрасте развиваются немного быстрее, чем мальчики. Разумно брать в школу девочек раньше, а мальчиков позже. Шестилетний мальчик, особенно леворукий, просто не сможет высидеть это время за партой, он обречен отставать.

– Насколько я знаю, в шведских школах дифференцированный подход реализуется с 1999 года.

– Что ж тут странного – это опыт многих поколений, он очевиден.

Говоря о двенадцатилетнем образовании, у нас ссылаются на европейские стандарты. Да, до сих пор во многих западных школах учатся 12 лет. Но западные системы образования очень сильно различаются. Так вот, например, швейцарцы – люди, которые хорошо умеют считать деньги, – активно обсуждают совсем другую модель. Они со-

крашают сроки образования, исходя из того, что только 30% старшеклассников готовы заниматься научной деятельностью и после школы учиться в университетах. Основная масса учащихся – люди, которые будут работать в сфере обслуживания. Зачем тратить на них государственные и родительские деньги, а еще важнее – время? Ведь можно закончить их среднее образование на 3–4 года раньше, а затем предложить им специализированное обучение.

По идее, специализированное обучение, которое подросток может получать уже после 7–8-го класса, это необязательно училище для сапожников или шоферов; он может учиться менеджменту, бухгалтерии, программированию или другим вполне престижным специальностям. Он обучается в практической среде, получает стипендию, имеет возможность зарабатывать. А потом, через какое-то время, уже накопив определенный опыт работы в своей сфере, вполне может продолжить фундаментальное образование.

Сейчас у нас предел поступления в университет – 35 лет; с моей точки зрения, это ограничение ничем не оправданно. Чем взрослей и опытней человек, тем эффективней он способен учиться. Важно, чтобы тот, кто уходит из школы получать специализированное образование, знал, что дорога в вуз для него не закрыта.

– По такой модели, подросток 14 лет, получив паспорт, имеет возможность одновременно учиться и работать в определенной области, а затем, в 40 лет, для расширения кругозора, может поступить в университет? А это непохоже на то, что он сначала построит дом, а потом будет подводить фундамент (получать «фундаментальное образование»)?

– Для ученого в любой области университет важен как база научной специализации. Для практика в любой сфере (менеджера, бухгалтера, программиста, сапожника) университет – расширение профессиональных возможностей. А «фундаментом» всех знаний должна быть школа! До сих пор мы говорили только об аспекте реформы образования, который связывает время обучения с жизненным циклом человека. Второй аспект связан с содержанием школьного образования.

Переход к двенадцатилетней школе мотивируют еще и тем, что объем знаний, который нужно передать ребенку, намного вырос. Но количество знаний, ежедневно получаемых наукой, столь велико, что насытить ими мозг ребенка мы никогда не сможем.

Задачей образования является не передача детям набора знаний, а обучение, прежде всего, двум вещам – умению самостоятельно находить информацию и правильному мышлению. Умение находить информацию – это большая и важная работа: с книгами, словарями, энциклопедиями, библиотеками, Интернетом и так далее. Школьники в средних классах осваивали бы это без труда и не имели бы потом многих проблем.

Правильным мышлением я называю не «единственно правильное» (идеологическое) мышление, а такое, в котором есть внутренний порядок, дисциплина, логика и чистота языка.

Вы наверняка знаете, в последние годы самым модным «мальчиком для битья» стал Дарвин. Суть нападок заключается в отыскивании фактов, не укладывающихся в теорию эволюции. И тут же говорится: а вот есть теория, которая этот факт объясняет! Человек, не видящий проблему в целом, читает и думает: ага, наконец-то вывели Дарвина на чистую воду! А то, что огромное множество естественнонаучных фактов, стройно объясняемых теорией Дарвина, новой «теорией» не объясняются никак, это вообще никого не интересует.

Современный книжный рынок заполнен сенсационной литературой, где сокрушаются основы истории, языкознания, физики, медицины и других наук. У неспециалистов от нее – мозги набекрень. А если бы в школе детей учили правильному мышлению, то став взрослыми, они воспринимали бы такие книги гораздо более критично.

– А «правильное мышление» – это отдельный предмет?

– Ни в коем случае! Это согласованность всех знаний между собой.

Она начинается с русского языка. Научить ребенка правильно говорить, строить фразу: начать с большой буквы,

то есть взять дыхание, потом произнести внятно артикулированную мысль, чтобы при этом на своих местах стояли главные и второстепенные члены предложения, и поставить точку, то есть сделать паузу, в конце. Тогда у нас не будут показывать по телевизору депутатов и чиновников, которые говорят обрубками фраз или проборматовывают слова так, будто бояться, что их кто-то услышит.

До сих пор школа, обучая ребенка языку, учит его переписывать или повторять на слух чужие мысли. Потом оказывается, что для выражения своих мыслей и чувств у него нет слов, нет форм. Поэтому мы сейчас постараемся подготовить учебник или методические рекомендации по русскому языку для 1-го класса, там будут задания и темы сочинений, например, «Что я думаю, когда стою у доски» и тому подобные.

Важно научить ребенка «вслушиваться» в язык, ощущать внутреннюю форму слова, знать этимологию. Дать основы устройства мировых языков, хотя бы индоевропейских. В раннем возрасте дети легко усваивают языки интуитивно, в общении. В 10–12 лет у них появляется возможность перейти на новый качественный уровень, когда они могут понять грамматические структуры, характерные не для того или другого языка, а для языков вообще. Но мы эту возможность упускаем. Русский так и учится отдельно, иностранные – отдельно, и в рамках каждого языка школьники ходят по тем же самым путям, не замечая их тождества. Более того – очень логично сопоставлять в школе английский и русский языки, чтобы понимать различия в культуре и психологии русских, англичан и американцев...

– **«Национальные образы мира»...**

– Именно. Кстати, в школу, в которой я сейчас работаю, бесплатно прислали перевод американского учебника «Мировоззрение», очень красивое цветное издание. В основе его лежат специфичные вещи: протестантское представление о Боге и так далее. Что нам мешает сделать свой учебник по мировоззрению?

– **Отсутствие своего мировоззрения?**

– Мироззрение у нас есть, а учебника нет.

Базовый мировоззренческий предмет – литература. До перестройки «проходили» одни произведения, потом по идейным соображениям список перекроили, но в основе осталось то же самое – редукция великих произведений к детскому уровню. Вместо этого стоило бы предлагать школьникам хорошие тексты, интересные и доступные им по возрасту, и на их примере объяснять, что такое литература. Об экзистенциальных вопросах – главных вопросах человеческого существования (кто мы? откуда мы пришли? куда мы идем? и подобные им), благодаря которым литература и искусство волнуют нас в течение тысячелетий, – способны говорить с детьми разве что единичные учителя литературы. Я знаю преподавательницу, у которой шестиклассники так понимают Мандельштама, как не всякому литературоведу дано. И «Тропик Рака» у нее на уроках обсуждают – ни у кого не возникает ни тени неловкости, потому что и учитель и ученики владеют культурным языком для обсуждения этих тем.

Я не буду говорить про все традиционные предметы, только очень коротко коснусь двух.

Математика в школе должна заканчиваться на уровне XX столетия, а не XVII, когда мы говорим про интеграл. Доступным для старшеклассника языком можно изложить теорию вероятностей, теорию множеств и другие современные математические концепции, потому что они вкладываются в аппарат описания других предметных областей, в том числе и психологии.

И физкультуры должно быть очень много, каждый день, тут западные школы и колледжи надо брать как образец. Здоровье нашей нации – это беда. И важно, чтобы была не стадная беготня, а разнообразные, дифференцированные занятия, кружки, современные тренажеры. Чтобы вернулась идея физкультуры – создание здорового красивого тела.

Мне очень нравится, когда в школе много практики. Когда на уроках музыки дают поиграть на разных инструментах, на физике пускают парашютики с третьего и с четвертого этажа и засекают время, на биологии идут в бот-

сад и в зоопарк. Это гораздо эффективнее, чем наша абстрактнотеоретическая «манная каша», приготовленная из всех предметов. На естественнонаучных предметах школы должны открывать мир, а на эстетических – творить. А Архимед, Менделеев, Грибоедов, Леонардо – это учителя, образцы, предшественники.

– Елена Ивановна, давайте поговорим о предметах, которых не было в нашей традиционной системе обучения. Вы несколько лет преподавали в школе психологию. Я знаю, что сначала Вы фактически импровизировали на ходу, но со временем у Вас выстроилась целостная концепция курса. Расскажите о ней.

– Психология в школе должна содержать три блока: для начальных классов, средних и старших. Суть первого блока – заполнение тех пробелов, которые были допущены в дошкольном воспитании ребенка. К 5–6 годам завершается формирование чувственной сферы ребенка, то есть накануне школы он способен описывать свои чувства, уметь определять по внешнему виду другого человека, в каком эмоциональном состоянии тот находится. Если нам удастся подхватить заключительную стадию этого периода, мы еще можем что-то скорректировать. Если нет – работать с чувствами будет очень трудно. В первом классе ребенок должен осознавать, что он – не единственный человек в этом мире и каждое его действие вызывает ответные реакции. Он может действовать так, чтобы не причинять другим людям боль, вред, неприятные переживания, а может каждым движением «загрязнять» окружающий мир. Например, я бросаю на землю бумажку от мороженого – а человек, идущий за мной следом, уже вступает в загрязненный мир. Я дарю подарки – как на них реагируют? Я принимаю подарки – как я реагирую и как это проявляю? Здесь мы отрабатываем окультуренные эмоции.

Второй блок – психология подростка. У подростков принципиально другие проблемы. Если у младшего школьника возникли трудности, он должен уметь их описать и сказать о них взрослому. В пубертатном периоде в крови генерируются половые гормоны – в дозах, тысячекратно превышаю-

щих то, что было раньше. Возникает ощущение, что я все могу, а руки не могут ничего, да и голова тоже. Конфликт колоссальный – хочется все попробовать, но результаты плачевные. И здесь возникают еще очень важные вопросы: как меня принимают в том или ином сообществе? как меня принимают представители противоположного пола? Когда меня спрашивают, нужно ли вводить в школе сексологию, я отвечаю, что как отдельный предмет – нет. Это опять некритический перенос в нашу среду западных стандартов (у нас очень разные культурно-исторические реалии). Но в курсе психологии подростка на двух-трех уроках можно рассказать мальчикам и девочкам русским языком о проблемах, которые у них есть, и научить их самих – тоже русским языком! – описывать эти проблемы.

– Только описывать? А решать?

– У нас и поныне обсуждается вопрос: «Когда можно начинать заниматься ЭТИМ?» Я говорю: «Только тогда, когда вы сможете нести ответственность за все последствия» – и объясняю, что такое ответственность в этой ситуации и как ее нести.

А третий блок – для старшеклассников – это жизнь в обществе и уже целиком психология ответственности. Быть взрослым – значит отвечать за каждый свой шаг. Как видите, через весь курс проходит идея ответственности, но в каждом возрасте у нее свои особенности и своя степень осознания. И опять же, все эти уровни могут быть только практическими – это игры, разыгрывание ситуаций, тесты, дискуссии, ни в коем случае не теоретический курс и не назидания. Я ведь не ставлю оценки по психологии – я не имею права оценивать личность. Поэтому мне приходится работать на интересе, на эмоциях, на необычной форме урока.

– А еще один практический предмет, который Вы предполагаете ввести в старших классах – основы бизнеса – тоже игры?

– Да. Вы же прекрасно знаете, что бизнесменов с давних пор обучают на играх! Я договариваюсь со спонсорами и преподавателями, чтобы такой курс появился. По содер-

жанию это не теория экономики, а практические элементы бизнеса, менеджмента, маркетинга. Как написать резюме для устройства на работу, как начать свое дело, составить бизнес-план и договор с партнером, как рекламировать свой проект и свой продукт, как продать товар... Знать права при найме на работу. У курса будет даже два варианта: для городских и для сельских ребят.

– Однако, чтобы реализовать Ваш проект, придется переобучить практически всех педагогов. Реально ли это?

– Я согласна, переучивание учителей потребует еще больших денег, чем переход на двенадцатилетку. Но в одном случае это будут деньги, вложенные в будущее страны, в другом – мы в очередной раз получим собственное прошлое не в лучшем варианте.

А механизмы и эффективные формы есть. Нужно проводить открытые конкурсы новых учебников, предлагать экспериментальные учебники на выбор учителя. Потом, как и школьников, преподавателей можно учить на практике, в играх. Философ Наль Александрович Хохлов в Новосибирском государственном университете по гранту выполнил потрясающий проект, направленный на переобучение учителей. Он собрал университетскую элиту, пригласил ведущих ученых. Наиболее интересной формой работы были диспуты, когда два исследователя обсуждали какую-либо актуальную проблему в присутствии учителей. Мозги кипели, каждый из участников отстаивал свою точку зрения, и при этом они проявляли такое уважение и благожелательность друг к другу, так выстраивали свою полемику, что отрицание идеи никогда не задевало личность. Учителя уходили потрясенными. Хохлов планировал создать такую регулярную структуру, но... никто денег не выделил.

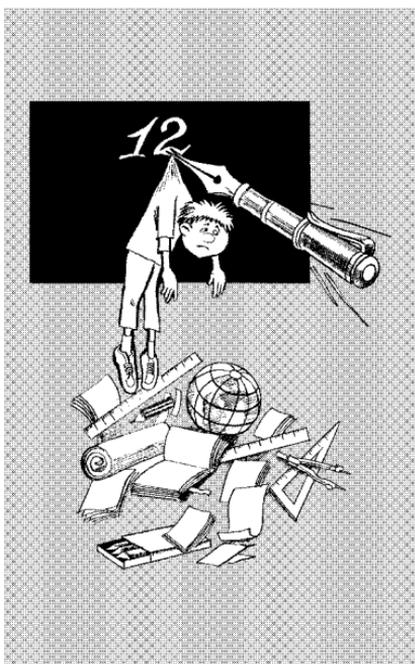
– Если обобщить то, что Вы говорите, школьная реформа включала бы следующее:

- ✓ сокращение числа учеников в классе до 5–7 человек,
- ✓ введение дифференцированного подхода в младших классах (девочки начинают учиться раньше, чем мальчики),

- ✓ создание системы специализированного обучения для подростков после 7–8 класса,
- ✓ возможность получать высшее образование в любом возрасте,
- ✓ изменение предметной структуры и содержания школьного образования,
- ✓ создание системы переобучения педагогов.

Что и говорить, проект интересный и привлекательный. Но остается главная проблема: сделать так, чтобы власть захотела провести подобную реформу. Какая же власть захочет воспитывать такое умное, образованное и ответственное население, которое при первом удобном случае от нее избавится?

– Вы знаете, вопрос, нужна ли власти такая реформа школы, я оставлю открытым. Иллюзий у меня нет, но если проблему не обсуждать, тогда уж точно ничего не изменится. Во Франции, к примеру, вообще невозможно ничего изменить. Там учитель – обыкновенный служащий, и бюрократический контроль за ним такой, какой нам и не снился. А в России так много талантливых детей, потому что учителю позволено быть талантливым. Позитивная сторона в том, что если учитель хочет – он может.



Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ

БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА:

ЧЕМУ УЧАТ ДЕТЕЙ БОГАТЫЕ РОДИТЕЛИ – И НЕ УЧАТ БЕДНЫЕ!

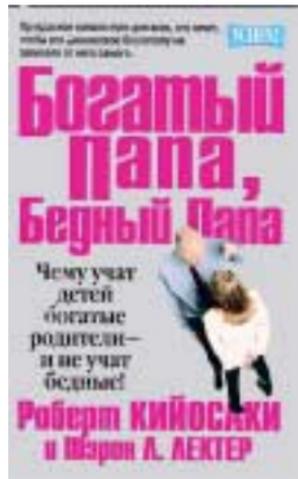
Пер. с англ. Е. А. Мартинкевич. – Минск:
Попурри, 2001. – 272 с. – (Серия «Успех!»).

Роберта Кийосаки называют «воспитателем миллионеров». Американец японского происхождения в четвертом поколении, он был удачливым бизнесменом, предпринимателем, инвестором. В 1985 г. Кийосаки создал международную образовательную компанию, которая в семи странах обучает людей бизнесу и инвестированию. Разработанные им обучающие игры, такие как «Денежный поток», его лекции, семинары и книги подчинены главной идее: как перестать быть рабом денег и стать их хозяином. Шэрон Лектер – соавтор двух его книг: «Квадрант денежного потока» и «Богатый папа, бедный папа», профессиональный менеджер и консультант по издательскому делу и производству игр.

Надеемся, наш дайджест вас заинтересует и вы захотите познакомиться со всеми уроками «богатого папы», в том числе затрагивающими более специальные вопросы, такие как основы инвестирования или отношение к налогам.

Два папы Роберта Кийосаки

У меня было два отца: бедный и богатый. Один был очень образованным и умным человеком с докторской степенью и прошел четырехлетний



© ЭКО 2001 г.



университетский курс за два года. После этого он учился в Стэнфордском, Чикагском и Северо-Западном университете на полном государственном обеспечении. Второй отец не закончил и восьми классов.

Оба успешно сделали карьеру и усердно работали всю жизнь. Оба много зарабатывали. Но один всю жизнь боролся с финансовыми трудностями, а второй в конце концов стал одним из самых богатых людей на Гавайях. Один оставил после себя непоплаченные счета. Второй завещал десятки миллионов долларов семье, церкви и благотворительным организациям.

Оба были сильными, обаятельными и внушающими уважение людьми. Оба давали мне советы, но советы были разными. Оба придавали большое значение образованию, но разным предметам.

Если бы у меня был только один отец, мне пришлось бы принять его советы или отвергнуть их. Но благодаря тому, что у меня их было двое, я смог постоянно сравнивать две точки зрения: богатого человека и бедного.

Одна из причин того, что богатые люди становятся еще богаче, бедные – беднее, а средний класс никогда не вылезает из долгов, состоит в том, что о деньгах дети узнают не в школе, а дома. Главные уроки мы получаем у родителей. А что может бедный человек рассказать ребенку о деньгах? Он просто говорит: «Хорошо учись и хорошо работай». Возможно, ребенок закончит школу с отличными отметками и найдет высокооплачиваемую работу. Но у него будет финансовое мышление бедняка, заложенное еще в детстве.

В школе не рассказывают о деньгах. Там дают научные и профессиональные знания, но не финансовые. Из-за этого замечательные ученые, врачи, художники, даже банкиры и бухгалтеры всю жизнь испытывают затруднения с деньгами. Люди умеют упражнять свой мозг в удивительных сферах, но как только дело доходит до денег, их сознание теряет уверенность и силу.

Мои отцы исповедовали совершенно разные взгляды. Один считал, что богатые должны платить большие налоги, чтобы заботиться о бедных. Второй говорил: «Налоги – на-

казание для тех, кто работает, и награда для тех, кто ничего не производит».

Один отец советовал: «Учись прилежно – и ты сможешь работать в хорошей компании». Второй говорил: «Учись прилежно – и ты сумеешь купить хорошую компанию».

Один говорил: «Я небогат, потому что у меня есть вы, дети». Второй считал: «Я должен быть богат, потому что у меня есть вы, дети».

Один считал, что о нем всегда позаботится компания и государство. Он высоко ценил льготы, которых добился благодаря хорошей работе. Второй считал, что менталитет «льготников» делает людей слабыми и бедными. Он утверждал, что человеку необходима финансовая компетентность и стремился к полной финансовой независимости.

Один с трудом мог накопить несколько долларов. Второй постоянно вкладывал свои деньги.

Один научил меня писать внушительные резюме, чтобы я мог найти хорошую работу. Второй научил писать бизнес-планы, которые обеспечивали бы работой других.

Мой бедный отец всегда говорил: «Я никогда не буду богатым». И это пророчество сбылось. Богатый отец даже после крупной финансовой неудачи считал себя богатым. Он говорил: «Есть разница между банкротством и бедностью. Первое – временно, второе – на всю жизнь».

Бедный отец часто повторял: «Меня не интересуют деньги. Дело не в деньгах». Богатый утверждал: «Деньги – это власть. Я не работаю ради денег – деньги работают на меня».

Деньги – один из видов власти. Но ими управляет ум. Поэтому так важно финансовое образование. Одного позитивного мышления мало. К сожалению, ни в школе, ни в университете люди не получают даже начальных знаний о том, как функционируют деньги. Такие знания могут дать родители. Богатые родители.

Как все началось

«Папа, скажи мне, как стать богатым?» Отец отложил вечернюю газету и спросил: «Почему ты хочешь стать бога-

тым, сынок?» — «Потому что сегодня мама Джимми поехала на своем новом “Кадиллаке” и забрала семью на выходные в пляжный домик. Джимми взял троих друзей, а нас с Майком не пригласил. Говорят, что нас не взяли потому, что мы бедные». — «Правда?» — удивился отец. Потом покачал головой, поправил очки и снова принялся за чтение. Через некоторое время он отложил газету. «Что ж, сынок, если ты хочешь разбогатеть, тебе нужно научиться делать деньги». — «А как?» — «Сам подумай», — улыбнулся он, что, видимо, означало: «Я не знаю ответа, так что не ставь меня в тупик».

На следующее утро я рассказал об этом разговоре своему лучшему другу, Майку. Мы с ним были единственными детьми из бедных семей в этом районе. Точнее, нам так казалось. Родители давали нам все необходимое, но у других мальчиков было еще многое сверх того. Обида на Джимми и ребят, уехавших развлекаться в пляжном домике, была так велика, что подстегнула нас на первый совместный проект. Мы собрали во всей округе латунные тюбики из-под зубной пасты, изготовили гипсовые формы и занялись делом.

«Что это вы, ребята, делаете?» — спросил мой отец, увидев нашу производственную линию. Я осторожно снял верхнюю половину формы. В нижней лежала свеженькая монетка. «О боже! — воскликнул отец. — Так вы делаете монеты!» — «Ну да, — ответил я. — Мы делаем деньги. Все, как ты и сказал». Изумленный папа вынужден был прочитать нам лекцию о том, кто такие фальшивомонетки и чем это им грозит. Мы страшно расстроились. Но папа немного подумал и сказал: «Знаете, если вы действительно хотите научиться делать деньги, то идите к отцу Майка. Он вас научит». — «Мой папа?» — не понял Майк. «Да. Сейчас ты удивляешься. Но от своего банкира я знаю, что твой отец умело строит финансовую империю и уже скоро станет очень богатым человеком».

Мы последовали его совету. Так, в девять лет в моей жизни появился второй папа. Я брал у него уроки в течение последующих тридцати лет.

Урок первый: *богатые не работают за деньги*

Когда мы впервые пришли к папе Майка, он сказал: «Ну что ж, я готов нанять вас на работу. Вы будете помогать миссис Мартин в магазине – за десять центов в час». Сумма была жалкой даже по ценам 1956 г. Но мы согласились. Мы должны были снимать все консервные банки в ее магазинчике, перьевым ножичком счищать с них пыль, а потом аккуратно ставить на место. Скучища смертная! Через три недели я взбунтовался. Нас обещали учить делать деньги, а папа Майка даже ни разу с нами не встретился. Я потребовал аудиенции. Мне пришлось прождать сорок минут в приемной, прежде чем папа Майка вышел из кабинета и поманил меня к себе.

«Вы обманули меня! – расхрабрившись, заявил я. – Я работал на вас, а вы ничему меня не учили!» – «В самом деле? Разве я ничему тебя не учу? Или ты думаешь, что когда учат, обязательно говорят или читают нотации?» – «Ну да». – «Это так тебя учат в школе, – улыбаясь, ответил он. – Но жизнь учит совсем не так. Она ничего не объясняет, а просто наносит тебе удары, то с одного бока, то с другого. Она говорит тебе: “Проснись! Я хочу, чтобы ты кое-что понял сам!” Если ты научишься понимать ее, то станешь мудрым, счастливым и богатым. А если нет – она будет бить тебя всегда, и тебе останется только смириться с твоим крошечным заработком и незавидным положением. Я рад, что ты разозлился из-за своих десяти центов. Если бы ты смирился или просто отказался от своей затеи, то поступил бы как все наемные работники. Для настоящего дела нужна страсть, а большинство людей, когда речь заходит о деньгах, боится рисковать. Ими управляет не страсть, а страх». – «Поэтому они берутся за работу, за которую мало платят?» – «Да, – ответил богатый папа. – Часто говорят, что я эксплуатирую людей, но в действительности они сами себя эксплуатируют. Это их страх, а не мой». – «Но разве вам их не жалко?» – «Моя жалость им ничем не поможет, потому что большее количество денег не решает

их проблему. Посмотри на своего отца. Он зарабатывает много, но не успевает оплачивать счета. Большинство людей, получив больше денег, увеличивают свои долги». — «Так в чем же его проблема?» — «В том, что он работает за деньги. Если ты хочешь научиться работать за деньги, оставаясь в обычной школе, там прекрасно этому учат. Но если ты хочешь научиться заставить деньги работать на тебя, в этом тебе помогу я». — «Это настолько разные вещи?» — «Совершенно разные! Я ведь уже начал учить тебя. В девять лет ты почувствовал, каково это — работать за деньги. Теперь просто умножь прошедший месяц на пятьдесят лет, и ты поймешь, чем большинство людей занимается всю жизнь».

Самые опасные ловушки

«У большинства людей есть цена, — произнес богатый папа. — Это происходит из-за человеческих чувств под названием страх и желание иметь блага. Сначала страх оказаться без денег заставляет нас упорно трудиться, а когда мы получаем зарплату, желание иметь заставляет нас мечтать о множестве прекрасных вещей, которые можно купить за деньги. И тогда образуется порочный круг. Люди встают по утрам, идут на работу, оплачивают счета, и засыпая, мечтают купить то, на что им не хватает денег... Предложите им больше денег, и они будут продолжать двигаться внутри круга, наращивая свои расходы. Это я называю “крысиными бегами”». — «А как выйти из круга?» — спросил Майк. «Первый шаг — это говорить правду. Нет, я совсем не считаю вас обманщиками. Только нужно научиться говорить правду самим себе». — «Разве люди этого не делают?» — «Боюсь, что нет. Люди боятся, что у них не будет денег. Этот страх заставляет их действовать. А когда в их руках оказывается пара долларов, их охватывает радость и желание иметь разные блага. Их действиями управляют эмоции, а не ум». — «Но разве желание что-то иметь — так плохо?» — «Желать чего-то нового, более интересного и красивого — совершенно нормально. Люди стремятся иметь деньги ради удовольствия, которое, как они думают, можно купить. Но удовольствие краткосрочно, и вот им нужны

новые удовольствия и снова деньги, деньги, деньги... Но деньги не могут успокоить их души, мучимые страхом и желаниями». — «Так что же, надо совсем избавиться от чувств?» — «Ну что ты. Чувства — то, что делает нас живыми людьми. Сознайте их и используйте себе во благо, а не во вред. У большинства людей страх и желания работают против них самих. Отсюда и невежество. Они гонятся за заработной платой, надбавками и льготами, напоминая ослика, который тянет телегу, потому что хозяин держит перед ним морковку на палке. У ослика, который так себя ведет, обязательно рано или поздно появится хозяин!» — «Значит, работа за деньги — это всегда работа на хозяина?» — «Ну да, а ведь хозяином можешь быть ты сам! Для этого нужен ум. Страхи и желания усиливаются невежеством. Деньги — это морковка, иллюзия. Они должны давать свободу, но у большинства людей они ее отнимают. Провести свою жизнь в страхе, осуществляя только желания что-то купить и не осуществив ни одной настоящей мечты — это жестоко. Не бойтесь, не гонитесь за мелочами, используйте свои мозги, и вскоре они подскажут вам, как сделать гораздо больше денег, чем заплатил бы вам я».

И *аш первый бизнес*

Как все дети, я страшно любил комиксы. Именно на них я и тратил свой крохотный заработок в магазине миссис Мартин. Однажды я увидел, как она разрезает пополам обложку книжки комиксов. Верхнюю часть обложки миссис Мартин отдавала поставщику, когда тот привозил новые, а все остальное выбрасывала. Когда поставщик приехал в очередной раз, мы с Майком подошли к нему и спросили, можно ли нам забрать выброшенные книжки. Он ответил: «Да, если мы не будем перепродавать их».

Мы нашли у мамы Майка в подвале неиспользованное помещение, вычистили его и начали носить туда сотни книжек с комиксами. Скоро наша библиотека открылась для публичного посещения. В качестве главного библиотекаря мы наняли младшую сестру Майка, умницу и отличницу. Она брала с каждого ребенка десять центов за вход. Посе-

тителы – соседские дети – могли читать столько комиксов, сколько успевали за два часа работы библиотеки, с 14.30 до 16.30, после школы. Это было выгодно, потому что десять центов стоила одна книжка, а у нас за два часа можно было прочитать пять или шесть.

Сестра Майка следила за порядком, ежедневно подсчитывала, сколько человек и кто именно приходит, записывала отзывы. В течение трех месяцев мы с Майком зарабатывали по девять с половиной долларов в неделю. Сестре платили доллар в неделю и позволяли читать комиксы бесплатно. Скоро у нас появилась возможность открыть филиал библиотеки, но такой подходящей работницы, как сестра Майка, мы больше не нашли. Это было наше первое столкновение с проблемой кадров. Когда в один прекрасный день в наше помещение ворвалась компания хулиганов и устроила там драку, мы пришли к решению закрыть библиотеку. В наших головах зрели новые идеи.

Урок второй: зачем нужна финансовая грамотность?

Все мы слышали истории о счастливицах, выигравших в лотерею. Они были бедными, внезапно стали богатыми, но через год-два – снова становятся бедными. То же часто случается со спортсменами, получающими миллионы в год, а затем вынужденными подрабатывать на мойке машин. Суметь заработать деньги – уже большое дело. Но в долгосрочном смысле важно то, сколько вы сумеете сохранить – и на сколько поколений.

Каждый раз, когда мы встречались с богатым папой, он вдалбливал нам с Майком мысль: хотите стать и оставаться богатыми – будьте финансово грамотными.

Бухгалтерский учет – один из самых скучных и запутанных предметов. Но для вас он самый главный. Богатый папа сумел преподать нам его так, чтобы даже десятилетние дети смогли усвоить его азы. Для этого он начал с довольно простых схем. В конце концов эти знания помогли двум мальчикам построить большое богатство на прочном фундаменте.

Правило первое и единственное. **Нужно знать разницу между активом и пассивом и покупать активы.**

У множества людей все проблемы связаны с непониманием разницы между активами и пассивами. Богатые приобретают активы. Бедняки и средний класс покупают пассивы, которые считают активами. Как это возможно? Ответ кроется в школьном образовании. Если вы хотите запутаться, прочитайте определения этих слов в словаре. Конечно, квалифицированному бухгалтеру они могут показаться разумными, но обычного человека они только сбивают с толку. Тогда как смысл предельно прост.

Актив – это то, что приносит деньги.

Пассив – это то, что отбирает деньги.

Далее богатый папа нарисовал две схемы (рис. 1, 2).



Рис. 1. Движение денег актива

Рис. 2. Движение денег пассива

Верхняя таблица – отчет о доходах (деньги, которые поступают) и расходах (деньги, которые уходят); его часто называют счетом прибылей и убытков. Нижняя схема – это отчет о том, куда вложены деньги. В 80% семей финансовая история повествует о тяжелой работе и попытках зара-

ботать большие деньги. И проблема не в том, что они не получают денег, а в том, что они тратят их не на активы, а на пассивы (рис. 3, 4, 5).

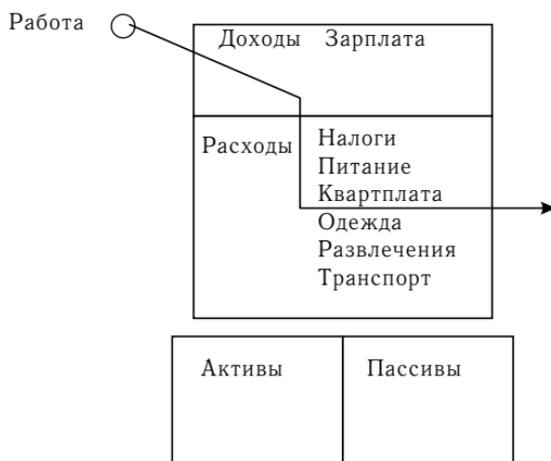


Рис. 3. Схема движения денежного потока у бедного человека (или у молодого, который еще живет с родителями).

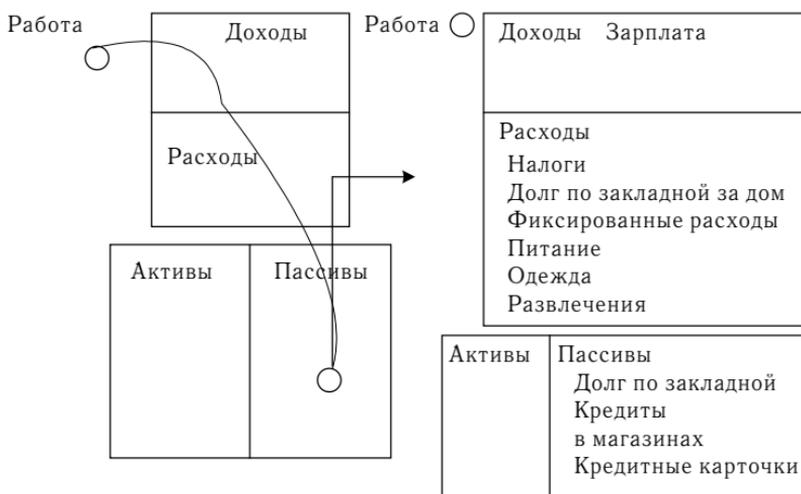


Рис. 4. Денежный поток человека среднего класса

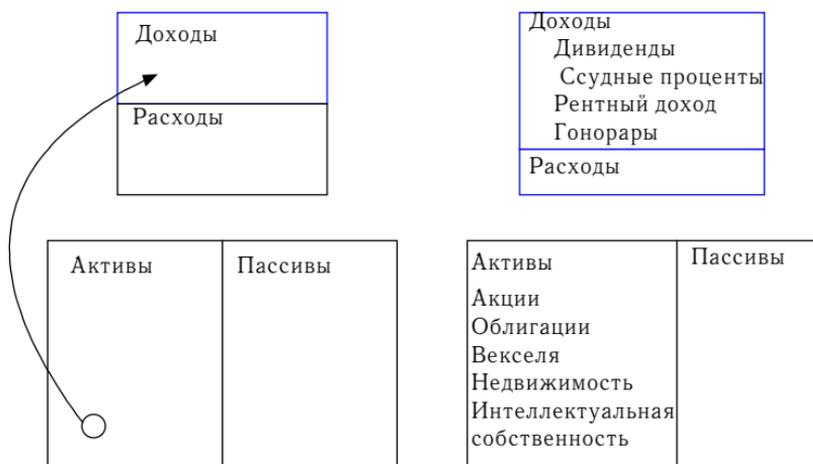


Рис. 5. Денежный поток богатого человека

Конечно, это очень упрощенные схемы, но они показывают главные различия – в том, что люди делают с деньгами, которые к ним попадают.

У многих почему-то часто складывается впечатление, что большие деньги просто не попадают им в руки. Не имея финансовой грамотности, они не понимают, что даже маленькие деньги можно постоянно превращать в большие и большие (покупая активы), тогда как даже высокую зарплату легко превратить в постоянно воспроизводящийся источник расходов (покупая пассивы).

Самые распространенные примеры путаницы в головах у людей – отношение к дому или к автомобилю. Однажды мой бедный отец сказал мне, что наш дом – его самое главное капиталовложение. Но если «капиталовложение» отнимает деньги, а не приносит их – это пассив. Во-первых, большинство людей всю жизнь работают, чтобы вносить выплаты за дом, который им не принадлежит. Во-вторых, дом облагается налогом на собственность, который имеет тенденцию расти. В-третьих, цена на дома часто не растет, а падает (у меня есть знакомые, которые задолжали миллион долларов за дом, который сегодня можно продать только за 700 тысяч). В-четвертых, самые большие потери – это упущенные возможности. Деньги, которые можно было вло-

жить в настоящие активы, потрачены во вред себе. Аналогично выглядит ситуация с покупкой автомобиля. Большинство выбирает себе машину из соображений престижа, затем меняет ее на новую, когда еще не погашен долг за старую. (При этом, помните, что новая машина теряет в цене почти 25%, когда вы выводите ее со стоянки.)

Такая схема и такая жизненная философия, когда повышение зарплаты для вас означает, что вы можете купить себе что-то получше, чем то, что у вас уже есть, или позволяете себе больше тратить – основа современного общества, живущего в долг.

Люди среднего класса боятся тратить деньги, занимаясь покупкой акций или недвижимости. Но финансовая неграмотность подвергает их гораздо большему риску. Их балансовые отчеты не сбалансированы. У них масса пассивов и нет настоящих активов, приносящих доход. Обычно единственным источником доходов для них является зарплата, а их жизнь целиком зависит от работодателя.

Как служащий и домовладелец, вы обычно работаете:

- *на кого-то другого* (владельца компании или держателя акций);
- *на государство*, забирающее из вашей зарплаты деньги еще до того, как они попали вам в руки;
- *на банк*: после налогов самая крупная статья расходов – выплата долгов по закладной за дом и по кредитным карточкам.

Чем больше и лучше вы начинаете работать, тем большая часть заработанного вами исчезает в этих трех направлениях.

Что же делает богатый? Он создает богатство. Мне очень понравилось определение архитектора Бакминстера Фуллера: богатство – это способность человека какое-то время жить не работая. Именно активы и дают ему такую возможность.

Как создается богатство?

Сначала вы стремитесь к тому, чтобы доходы от активов полностью перекрывали месячные расходы. Таким образом вы перестаете зависеть от зарплаты.

Следующая цель – инвестирование излишков денег от активов в новые активы. Только постоянное (и, конечно, грамотное) инвестирование – залог настоящего богатства.

Помните об этих простых правилах.

Богатые люди покупают активы.

У бедных есть только расходы.

Средний класс покупает пассивы, которые считает активами.

Урок третий: начните свое дело

Однажды Рэй Крок, основатель компании «Макдональдс», задал вопрос группе студентов факультета менеджеров:

– Какой у меня бизнес?

Все рассмеялись:

– Кто же не знает, что ваш бизнес – гамбургеры?

Рэй усмехнулся:

– Такого ответа я и ожидал.

Потом немного помолчал и добавил:

– Дамы и господа, мой бизнес – это не гамбургеры. Мой бизнес – недвижимость.

Да, «Макдональдс» – действительно сеть ресторанов быстрого питания. Но главное в идеологии этой сети – не сама услуга, а место, где находится торговая точка. Недвижимость и ее местонахождение – определяющий фактор успеха каждого ресторана. Сегодня «Макдональдс» – крупнейший владелец недвижимости в мире, в его собственности – многие из самых ценных перекрестков и уличных поворотов в больших и маленьких городах мира.

Точно так же настоящим бизнесом компаний автомобильных моек является недвижимость, которая скрывается за этими мойками.

Профессия и бизнес – разные вещи. Профессией Рэя Крока всегда была и оставалась торговля (сначала он продавал миксеры для молочных коктейлей, затем рестораны). Но его бизнесом было приобретение приносящей доход недвижимости.

Профессия связывает вас с колонкой доходов, бизнес — с колонкой активов. Богатые люди сосредоточиваются на колонке активов, тогда как все остальные интересуются только колонкой доходов.

В мире, где я живу, настоящие активы делятся на несколько категорий.

1. Бизнес, который не требует присутствия владельца. Он принадлежит мне, но управляется другими людьми. Если я вынужден там находиться, это уже не бизнес, а моя работа.

2. Акции.

3. Облигации.

4. Взаимные фонды.

5. Недвижимость, приносящая доход.

6. Долговые расписки и векселя.

7. Гонорары за интеллектуальную собственность: музыку, сценарии, патенты и т. д.

8. Любая другая собственность, которая имеет ценность, приносит доход или растет в цене и легко продается.

Я бы не советовал никому основывать собственную компанию, если вы этого не хотите. Вы вполне можете продолжать работать на своем обычном рабочем месте и в то же время иметь свое дело.

Свое дело — это поддержание и увеличение колонки активов. Не позволяйте ни одному доллару, попавшему туда, из нее уйти. Считайте его своим работником. Лучшее достоинство денег — то, что они трудятся для вас в течение поколений.

По мере роста притока денег вы сможете приобрести кое-какие предметы роскоши. Представители среднего класса покупают большие дома, бриллианты, меха, яхты, потому что хотят жить или выглядеть не хуже, чем все. Это им удается, но они влезают в долги. Богатые сначала создают прочную колонку активов и лишь затем приобретают предметы роскоши.

И некоторые советы

Самый могучий и ценный актив, который у нас есть, — это ум. Если он хорошо натренирован, то способен быстро создавать настоящее богатство. Никогда не пренебрегайте возможностью учиться и повышать свою финансовую грамотность.

Вот какие навыки управления необходимы для успеха.

1. Управление денежным потоком.

2. Управление системами (в том числе собой и своим временем в семье).

3. Управление людьми.

Большинство людей обычно просто делают инвестиции, вместо того, чтобы сначала вложить деньги в знания об инвестировании.

На рынке толпа всегда появляется с опозданием и оказывается жертвой. Большинству инвесторов страшно покупать то, что не пользуется популярностью. Но мудрые инвесторы покупают инвестиции, когда они еще не популярны. Они знают, что прибыль получают, когда покупают, а не когда продают.

В наши дни деньги делаются на информации. А значит, вам нужны богатые друзья и квалифицированные консультанты, чтобы знать о следующем буме и воспользоваться им раньше остальных.

Богатый папа советовал нам с Майком иметь знания в разных областях. Он говорил, что нужно работать с людьми умнее тебя и объединять их в команды. К сожалению, очень часто высококлассные специалисты не умеют эффективно общаться с людьми и поэтому зарабатывают гораздо меньше, чем могли бы.

Когда на семинарах я спрашиваю: «Кто из вас может приготовить гамбургер лучше, чем в “Макдональдсе”?», почти все поднимают руки. «Тогда почему же, – продолжаю я, – “Макдональдс” делает больше денег?» Ответ очевиден: компания «Макдональдс» умеет вести бизнес. Очень много талантливых людей бедны потому, что они сосредоточены на приготовлении гамбургера, но ничего не знают о бизнесе. Возможно, «Макдональдс» и не делает лучших гамбургеров, но он просто продает свой средний гамбургер лучше остальных.

Важнейшие специальные навыки – это умение продавать и знание приемов маркетинга. Если вы умеете продавать, значит, вы умеете общаться с людьми, будь то клиент, начальник, подчиненный, супруг или ребенок. Это основное умение, необходимое для успеха. Искусство коммуникации – разговоры, переговоры, письма – очень важно. Я не-

престанно совершенствую эти умения, посещая семинары и покупая кассеты с лекциями.

Большинству людей сложно продавать в первую очередь потому, что они боятся отказа. Чем лучше вы умеете общаться и чем меньше у вас страха быть отвергнутыми, тем легче вам жить.

Не бойтесь неудач и ошибок. Ни разу не упав, ребенок не научится ходить. То же и с финансовыми вопросами. Основная причина, по которой люди не богаты, – это то, что они боятся проиграть. Люди, избегающие неудач, избегают и успехов. Фрэн Таркентон, знаменитый защитник Национальной футбольной лиги, говорил: «Победа – это отсутствие страха перед поражением». Мой богатый папа считал, что лучше начинать раньше, чтобы успеть обанкротиться до тридцати лет. «Тогда у тебя еще будет время восстановить силы», – говорил он. Зато опыт банкротства научит вас бесценным вещам.

«Я всегда старался превратить любую катастрофу в новую возможность», – сказал Джон Д. Рокфеллер.

Я много раз терял деньги и терпел поражение, но моя целеустремленность заставляла меня вставать и снова идти вперед. Я хотел достичь свободы, когда за меня будут работать мои деньги, к сорока годам, но добился этого лишь в сорок семь, научившись за это время очень многому.

Воспитывайте силу духа, целеустремленность, самодисциплину. У себя дома я постоянно слышал: «Мы не можем себе этого позволить». Эти слова вызывали грусть, чувство беспомощности, подавленность, даже депрессию. Богатый папа запрещал мне говорить так. Вместо этого он спрашивал: «Как вы можете себе это позволить?» и заставлял нас искать способы достижения цели. Сюда входило даже обучение в колледже, за которое заплатили мы сами.

Каждый человек, который чего-то сам добился в жизни, начинал с малого – с идеи, которая затем превращалась в нечто большее. Если вы хотите иметь больше денег, измените свой образ мышления и начните действовать.

И помните: кто еще научит ваших детей быть богатыми, если не вы?

Подготовил Н. В. ГЛАДКИХ

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В научной и учебной экономической литературе принципы развития экономики в рыночных условиях хозяйствования исследуются в основном на макроуровне. Между тем для такого государства, как Российская Федерация, характерны значительные региональные различия, поэтому так важен анализ рыночных отношений на уровне регионов.

Новое направление в изучении рыночных отношений представляет книга доктора экономических наук, профессора А. С. Новоселова*. Для нее характерен комплексный подход к проблеме: излагаются теоретические и практические проблемы формирования и регулирования региональных рынков, рассматриваются их роль в воспроизводственном процессе, методы экономической диагностики региональных рынков, их типы, инфраструктура, внутрирегиональные и межрегиональные связи, вопросы регулирования рыночных процессов на региональном уровне.

Что же отличает этот труд от ряда других?

Основы теории формирования региональных рынков. Эти вопросы находятся пока в стадии интенсивного развития. Поэтому особенно ценным в книге является четкость основных определений: «региональный рынок», «система региональных рынков», «рыночная инфраструктура» и других, позволяет преодолеть неупорядоченность терминов, характерную для современной экономической науки и практики.

Итогом теоретико-методологической части следует считать изложение методологических принципов воспроизводственного подхода к изучению региональных рынков. Обстоятельно раскрыта роль региональных рынков в системе регионального воспроизводства, включая фазы процесса воспроизводства в региональной структуре и направления влияния на региональный воспроизводственный процесс комплекса элементов рыночной системы.

* Новоселов А. С. Региональные рынки / Сер.: Высшее образование. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 480 с.



Комплексность подхода к объекту исследования, с одной стороны, и его анализ с позиций взаимосвязей со всеми фазами воспроизводственного процесса – с другой, позволили сформулировать более общее понятие системы региональных рынков. В этом, несомненно, одно из достоинств учебника.

Экономическая диагностика процессов развития региональных рынков. Автор обосновывает принципы экономической диагностики: системный и динамический подход, учет региональных особенностей социально-экономического развития, влияния научно-технического прогресса на функционирование рыночной системы региона. Он подробно излагает основные факторы, влияющие на конъюнктуру региональных рынков, методы их анализа, информационное обеспечение и системы показателей для комплексной оценки рыночной ситуации в регионе.

Проблемы формирования рыночной инфраструктуры. Вначале речь идет об экономической сущности инфраструктуры региональных рынков. Затем А. С. Новоселов дает понятие экономического потенциала и более подробно останавливается на следующих вопросах: степень подготовленности рыночной инфраструктуры к новым условиям функционирования; видовая структура рыночной инфраструктуры; функциональная схема рыночной инфраструктуры и содержательное наполнение элементов этой схемы. Следует согласиться с выводом автора о значительном отставании рыночной инфраструктуры в переходный период в регионах России. Безусловно, это создает дополнительные трудности в реформировании экономики.

Представляет интерес комплексный анализ основных функциональных блоков рыночной инфраструктуры региона – торгово-посреднического, информационного, финансово-кредитного, внешнеэкономического и экономико-правового.

Система региональных рынков. Автор обосновывает состав элементов системы рынков и их взаимосвязи с экономикой региона и внешним экономическим пространством. Подробно рассмотрены особенности основных типов региональных рынков: рынка средств производства, финансового рынка, рынка недвижимости.

Особенность рецензируемого учебника состоит в том, что рассматриваются различные аспекты системы региональных рынков: включающих закономерности их формирования и направления развития; межрегиональные и

внутрирегиональные экономические связи и формы кооперации; инфраструктурное обеспечение; особенности процессов формирования региональных рынков (потребительского, средств производства, финансового и др.), а также методы регулирования рыночных процессов.

Большое внимание уделяется потребительскому рынку. Рассматриваются современные теории и концепции потребительского рынка, его функции в экономике региона, основные факторы, влияющие на его развитие (взаимодействие товарного и денежного обращения, региональные различия в структуре денежных доходов и расходов, ценах на потребительские товары и услуги и др.). Характеризуются особенности региональных рынков продовольственных и непродовольственных товаров, потребительских услуг. Автор раскрывает механизм функционирования рынка потребительских товаров и услуг. Довольно подробно обсуждается влияние на него изменений в структуре денежных доходов и расходов населения, в темпах роста товарооборота, степени насыщения теми или иными товарами.

Проблемы государственного регулирования процессов развития региональных рынков. Этот материал содержателен и ориентирован на практическое использование, поскольку речь идет о реализации различных методологических подходов к управлению рынками в переходный период. В этой части учебника нашли отражение значительный практический опыт автора в работе с административными органами, знание схем и процедур регионального управления. Исследовательский и практический опыт позволили обстоятельно изложить организационно-экономическую модель формирования и развития региональных рынков и основные положения программы и системы мероприятий по ее реализации. Указанные аспекты учебника позволяют заполнить имеющиеся пробелы в изучении проблем регулирования рыночных процессов.

Итак, вышла в свет интересная, оригинальная работа. Она, несомненно, удалась, о чем свидетельствуют внутренняя логика и четкость изложения современных теоретических и практических проблем развития региональных рынков, широта привлеченного материала, глубокая научная эрудиция автора.

П. В. ШЕМЕТОВ, доктор экономических наук, профессор,
академик Международной академии наук высшей школы,
Новосибирск

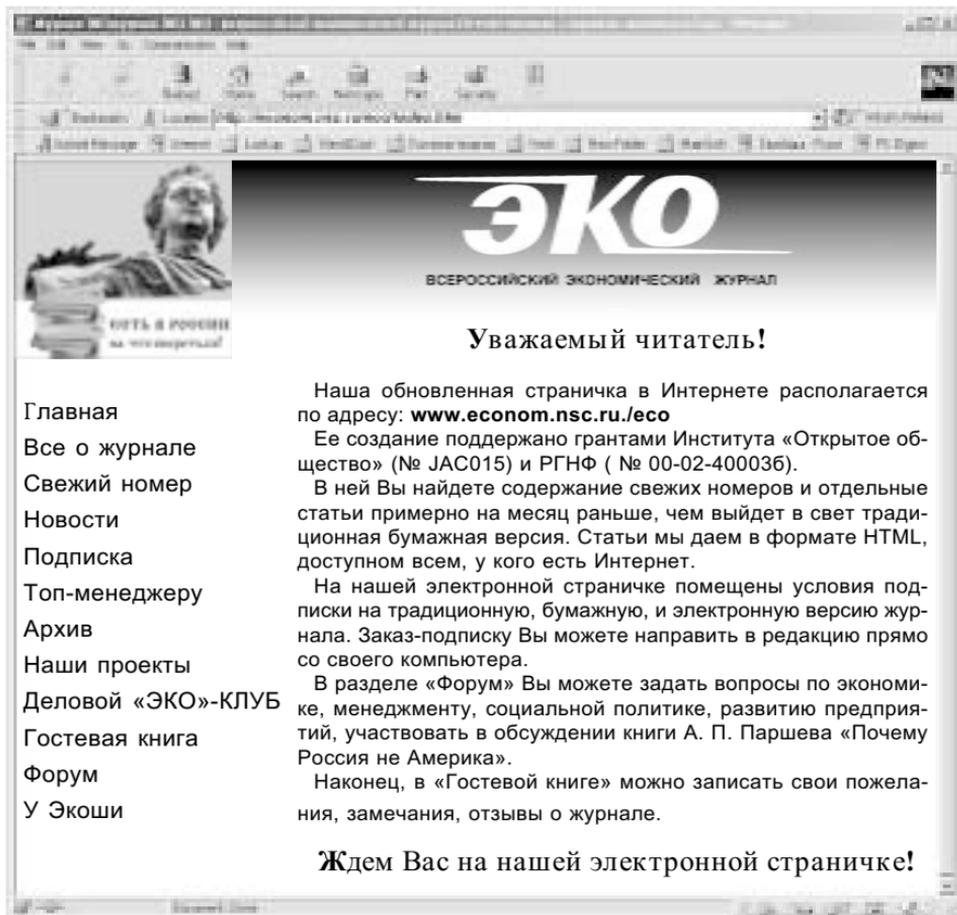
«ЭКО»-ИНФОРМ

**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 кв.
		Продо- вольст. товары	Непро- дольст. товары	Платные услуги	
Западная Сибирь	7,3	7,9	3,4	13,7	2,4
Республика Алтай	8,1	5,2	2,4	33,1	2,6
Алтайский край	8,5	7,6	3,1	22,5	2,8
Кемеровская область	6,9	7,9	4,0	10,6	2,2
Новосибирская область	7,2	8,7	3,0	9,7	2,3
Омская область	5,7	7,1	2,9	6,2	1,9
Томская область	12,6	9,8	3,4	45,6	4,0
Тюменская область	5,8	7,4	3,9	6,0	1,9
Восточная Сибирь	6,6	7,7	3,8	9,6	2,2
Республика Бурятия	8,9	8,0	4,6	22,5	2,9
Иркутская область	5,7	6,6	3,3	7,9	1,9
Красноярский край	6,7	9,3	3,9	4,8	2,2
Республика Тыва	6,0	4,5	4,5	20,6	2,0
Республика Хакасия	6,9	7,7	1,8	15,5	2,2
Читинская область	6,3	6,5	5,1	8,2	2,1
Дальний Восток	6,6	6,3	4,1	11,8	2,2
Амурская область	4,9	6,3	3,3	2,4	1,6
Еврейская авт. область	6,3	5,1	3,4	14,7	2,1
Камчатская область	5,9	4,9	3,9	10,9	1,9
Магаданская область	9,1	11,4	3,4	10,9	2,9
Приморский край	6,9	5,5	3,0	18,6	2,2
Республика Саха (Якутия)	2,7	2,2	3,1	3,5	0,9
Сахалинская область	7,0	8,5	4,5	7,0	2,3
Хабаровский край	9,7	8,9	6,8	16,0	3,1
Чукотский АО	4,0	4,4	5,4	0,0	1,3

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2001. № 7–9.

**Материал подготовил К. П. ГЛУЩЕНКО
по данным Госкомстата РФ**



0131-7652. «ЭКО». 2001. № 10. 1-192.

**Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.**

**Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru**

**© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.09.01.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3500. Заказ 536.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**



Нестареющие истины

Законы, точно паутина, в которую попадает мелкая мошкара, но через которую прорываются шершни и осы

Дж. Свифт

Истинное знание состоит не в знакомстве с фактами, которое делает человека лишь педантом, а в использовании фактов, которое делает его философом

Г. Бокль

Почитать человека следует не по знатности его происхождения, а по происхождению его знатности

Анаксагор

