

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 3

2002 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

3 (333) 2002

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

ДЕЛОВОЙ КЛУБ «ЭКО»

- 3 Экономика России: от выживания – к... выживанию
18 КЛИМОВА Г. Н.
Точный расчет и адресность

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 25 НИКИТИН Г. Г.,
ДУЛЬСКАЯ Н. Н.,
БУРКО И. Ю.,
НИКИТИН А. Г.
Хозяйственная деятельность
предприятий
39 СИЛЬВЕСТРОВ С. Н.,
ХЕННИГ О.,
ОВЧИННИКОВ В. В.
«В WTO вступать надо»
47 ЖИТЕНКО Е. Д.
Как стимулировать
инновационную деятельность?
62 СМИРНОВ В. Д.,
ГУРИН Г. В.
Производительность труда:
как ее измерять? (На примере
сельского хозяйства)
70 ВОРОНОВ Ю. П.
Дефляционная функция
терроризма

ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 90 ЗИМИНА Т. В.
Акционерные общества работни-
ков: первые итоги развития

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 103 МОЧАЛИН Н. А.
Как удержать руку на пульсе?

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 121 ДОРОШЕНКО В. Л.
Что такое право?

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 138 МЕДВЕДЕВ Ж.
Сталин и первые дни войны
149 ЦЫГАНКОВ К. Ю.
С чего началась современная
бухгалтерия

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 165 ХАНИН Г. И.
Преданная революция, или
несчастливая судьба демократии
в России?

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 188 МКРТЧЯН Г. М.
Вместо «невидимой руки
рынка» – «грабящая рука
государства»

POST SCRIPTUM

- 192 Календарь знаменательных дат
на апрель

**Страничка «ЭКО» в Интернете:
www.econom.nsc.ru/eco**



В конце ноября 2001 г. состоялась встреча в деловом клубе «ЭКО»* под Новосибирском. В ней приняли участие представители предприятий и фирм, органов управления и контролирующих инстанций, системы высшего образования четырех регионов Сибири: Алтайского края, Кемеровской, Новосибирской и Омской областей.

Что ожидает нашу промышленность после вступления России во Всемирную торговую организацию? На эти вопросы попытались ответить участники общей дискуссии.

Клуб – это собрание людей, которые говорят на одном языке, понимают друг друга и имеют общие интересы.

«ЭКО» начал «клубиться» вскоре после своего зарождения. Еще в конце 70-х годов прошлого века появились первые клубы друзей «ЭКО» – в Челябинске, Свердловске, Мелитополе, Набережных Челнах, Павлодаре, Ленинкане, а потом и по всему Советскому Союзу.

Эти клубы создавались, как правило, при областных и городских библиотеках, Домах научно-технической информации.

Сначала, побаиваясь интереса «компетентных органов», редколлегия и редакция журнала «как бы» не замечала их. Но потом связь с этими клубами стала очень оживленной. Представители журнала приезжали на их заседания, а в редакции появился человек, ответственный за работу с ними.

В начале 80-х годов прошлого века мы создали клуб директоров промышленных предприятий в Новосибирске.

Вскоре «под крышей» журнала был создан Международный клуб директоров, который существует до сих пор. Его бессменный президент – академик А. Г. Аганбегян. В Новосибирске, при Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН, работает оргкомитет МКД, которым руководит координатор клуба В. Д. Речин.

Вся эта «клубная деятельность» широко освещалась на страницах нашего журнала. Читатели могут найти эти материалы в подшивках «ЭКО» за разные годы.

* Встреча прошла при финансовой поддержке Института «Открытое общество».

© ЭКО 2002 г.

Встреча в Деловом клубе – наша попытка возродить клубные традиции «ЭКО». Предлагаем вниманию читателей фрагменты бесед в клубе.



ЭКОНОМИКА РОССИИ:

ОТ ВЫЖИВАНИЯ – К... ВЫЖИВАНИЮ

**Что делать? –
Совершенствовать системы управления!**

В течение последнего десятка лет состояние нашей промышленности наиболее часто характеризовалось словом «выживание». Даже смена формы собственности привела к тому, что новые «эффективные» собственники умело выкачивают финансовые ресурсы с российских предприятий и вкладывают деньги в зарубежные фирмы. Так, судя по со-



общениям прессы, поступают нефтяные магнаты. И, видимо, не только они. Поэтому выжить сумели немногие предприятия.

Г. Д. Антонов, доктор экономических наук, первый заместитель генерального директора ОАО «Сибур-Западная Сибирь», Кемерово:

– Акционерное общество «Азот» входит в ОАО «Сибур-Западная Сибирь». «Азот» – не просто флагман химической промышленности Кузбасса и Сибири, это тот локомотив, за которым тянутся предприятия химического комплекса области. Так, «Азот» выпускает капролактан. Он идет на завод химического волокна, где вырабатывается волокно, которое поставляется комбинату шелковых тканей, а его продукция идет на предприятия резино-технических изделий и шинной промышленности. Кооперативные связи есть и с Томским нефтехимическим комбинатом, и с заводами синтетического и химического волокна на Алтае.

Вторая половина 1999 г. и 2000 г. были благоприятными для нас, поскольку около 50% выпускаемой продукции экспортировалось. Но ситуация изменилась в 2001 г.

Фразы дня:
**«Наши люди – крепки
менталитетом»**

Первое полугодие мы по инерции «проскочили». Но затем железнодорожные и энергетические тарифы пошли вверх. Тот «жирок», который был накоп-

лен предприятием, исчез.

Ситуация для предприятия обострилась еще и потому, что «Азот» заключил с кредиторами мировое соглашение на 8 лет. Оно предусматривает солидные ежемесячные выплаты кредиторам (около 22 млн руб.). Кроме того, ежегодно «Азоту» требуется примерно 150 тыс. дол. только для поддержания производства, поскольку износ основных фондов достигает 60–70%. Но все это можно было бы пережить, если бы не рост тарифов на услуги естественных монополий.

В свое время нам очень помогли местные власти. Так, мы получили от области 105 млн руб. – и вернули их. Имели льготы от города – опять-таки вернули. Сейчас ситуация пиковая. Думаю, необходимы налоговые льготы со сто-

роны администрации области и города. Все-таки на предприятии 12 тыс. работающих, и просто остановить его нельзя.

С. П. Субботин, кандидат экономических наук, начальник Управления по налоговой политике администрации Кемеровской области:

– Анализ показывает, что особого результата предоставление льгот не приносит. Конечно, предприятию дается передышка. Но это лишь передышка. Надо очень четко определить позицию местных властей и государства в этом вопросе. Если дать передышку по налогам, когда идет передел собственности, то долги можно и вообще не получить. Зачастую они либо списываются как безнадежные, либо реструктуризируются. Приведу пример. Мы долго работали с Юргинским абразивным заводом, который позже вошел в состав ОАО «СОАЛ». Задолженность составляла порядка 20 млн руб. Они просили предоставить им отсрочку по платежам в бюджет. Мы были согласны на это, но хотели получить в залог их акции. Полгода шла работа, но в конечном итоге мы вообще ничего не получили.

Видимо, Налоговый кодекс нуждается в доработке, чтобы не возникало таких ситуаций.

Что касается «Азота», то это предприятие было единственным в Кузбассе, которое имело льготный тариф на перевозку грузов. Думаю, это более эффективная форма поддержки. Скорее всего, за счет этого «Азот» и поднялся.

В. В. Карпов, кандидат экономических наук, ведущий Омской лабораторией Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Омск:

– Мы у себя в области просмотрели перечень предприятий, которым были даны льготы, и проанализировали, каких результатов они добились за эти годы. Оказалось, что даже самые доходные предприятия, ликеро-водочные и им подобные, вышли в администрацию с предложением о реструктуризации долгов. Поэтому говорить, на мой взгляд, нужно не о льготах, а об инвестициях. Налоги собирать и *формировать бюджет развития области.* В нем аккумуля-

лизовать средства, которые инвестировать в проекты, связанные с разрешением экологических проблем, выпуском социально значимой продукции и т. д. *В эту систему надо ввести формальные критерии, позволяющие вести экспертный отбор и оценку проектов.*

Не думаю, что в нашей стране можно совсем избавиться от лоббирования, но ввести его в разумные рамки все-таки можно... В качестве органа, который бы определял необходимость такого инвестирования, мы рассматриваем экономический комитет при администрации области, который формирует экспертный совет.

Мы приходим к общему мнению о том, что использование механизма инвестиций более приемлемо, чем предоставление льгот. Когда мы даем инвестиции и решаем таким образом приоритетную на сегодня задачу, то можем выстроить механизм контроля и управления этими инвестициями. На этот счет уже есть наработанные механизмы.

А с предоставлением льгот ситуация действительно сложная. По крайней мере, в нашей области нет примера, кото-



рый бы показал эффективность льгот. Да, мы даем предприятию передышку, оно работает. Но время проходит, и мы опять возвращаемся к тому, с чего начинали...

А. Б. Трофимов, директор Сибирского издательско-полиграфического и книготоргового предприятия «Наука», Новосибирск:

– Решение проблем предприятия, в первую очередь, конечно, зависит от политики государства. Что делать директору, когда не остается финансовых ресурсов на развитие производства, на приобретение оборотных средств? А надо еще заплатить налоги, причем с первого дня сдачи документов (даже не просрочки!) в налоговую инспекцию начинает накручиваться пеня. Директору предприятия не остается ничего другого, как выкручиваться и обманывать государство...

Я не за то, чтобы были льготы, но, наверное, *нужны разные условия для разных производителей. И разное налоговое обложение.*

И. С. Межов, кандидат экономических наук, Алтайский государственный университет, Барнаул:

– Мне кажется, что вопросы льгот и т. д. все-таки вторичны. *Принципиально говорить о правильной, эффективной системе налогообложения, об адекватном механизме ее реализации, о налоговых ставках.* Мы с вами помним, каким образом разрабатывался и принимался действующий Налоговый кодекс, как он трансформировался в течение 90-х годов. Суть процесса состояла в том, что обвальное падение производства в это время и общее падение экономики, страшные вещи, которые творились с государственным бюджетом, обязывали любыми способами изымать финансовые ресурсы у населения и хозяйствующих субъектов, а значит, любыми способами выстраивать механизм изъятия доходов.



Я помню, как постоянно менялись ставки НДС, как они возрастали, падали – и снова возрастали, начиная с 2–4 до 28%. В основе этого процесса нет никакой экономической целесообразности. Это была реакция государства, аналогичная реакции утопающего.

Проблема нашего налогообложения не в налоговых ставках, а в тех скрытых и до конца не проанализированных механизмах действующего Налогового кодекса, который абсолютно угробил воспроизводственный механизм нашей экономики. О каких инвестициях можно говорить, когда отсутствуют возможности, а значит, желание накапливать деньги? Тот «процесс накопления», который сейчас действует, сводится к тому, что где-то, например в Сбербанке, собираются деньги, они вывозятся в Москву, а там куда-то исчезают...

И. Ф. Бурьгин, заместитель генерального директора по экономике объединения «Сибтранснефтепродукт», Омск:

– Правительство Российской Федерации должно выстроить финансовую стратегию, включающую оптимальную ассортиментную и инновационную политику. На мой взгляд, она должна строиться исходя из принципов «быстрых денег» и социальной значимости объекта. Россия – страна самодостаточная, поэтому построение такой стратегии дало бы возможность понять, где государству брать деньги и куда их тратить.

Показателен процесс реконструкции Кремля. Если бы была построена оптимальная схема стратегии в области экономики, то, с одной стороны, не стали бы заниматься реконструкцией этого объекта, а с другой – не было бы такого финансового вливания в экономику другой страны путем размещения заказа на выполнение работ за рубежом. И это при безработице в России и наличии квалифицированных кадров! На мой взгляд, сегодня просто преступно допускать использование иностранной рабочей силы.

Сейчас министр труда и социального развития А. П. Починок много говорит о создании рабочих мест. *Но нужны не просто рабочие места, а рабочие места с достойной рыночной оценкой труда.* Пока этого нет, даже на благополучные российские предприятия не пойдет молодежь. А ее

приток необходим, поскольку даже на устойчивых предприятиях средний возраст работающих – около 50 лет.

Итак, что делать? *Совершенствовать управление экономикой страны, как это делаем мы на предприятиях.*

Так, наша система управления строится на комплексном системном подходе, «что само по себе и не ново». Внедрив ее, мы исключим давление субъективного фактора, лоббирование интересов. Мы провели работу по внедрению бездефектной технологии, определяя значимые полезные свойства нашей продукции или услуг, проанализировали состояние дел у основных своих конкурентов, определили, над чем должны работать, чтобы эти полезные свойства были выше, в том числе и по стоимости.

Каждому работнику предприятия предоставляется система требований, и он знает, что необходимо сделать для того, чтобы соответствовать ей.

О. П. Иванова, доцент кафедры маркетинга Кемеровского технологического института технологической промышленности:

– В последнее время мы работаем над созданием вертикально-интегрированного предприятия на основе маркетинга. Основной предпосылкой для вертикальной интеграции является технологическая совместимость. Маркетинговый анализ позволяет на каждом этапе функционирования отслеживать, насколько на сегодняшний день этот состав отвечает стратегии и конечной цели деятельности компании. В связи с этим можно принимать решения о выводе каких-то слабых звеньев, либо разработать организационные, технические, технологические мероприятия, которые бы позволили привести в надлежащее состояние «элемент», не соответствующий нынче по своим возможностям и потенциалу общим стратегическим целям.

ВТО: снова выбор между «плохо» и «очень плохо»?

Несмотря на довольно активную пропагандистскую компанию, проводимую в средствах массовой информации за вступление России во Всемирную торговую организацию, отношение к этой акции в деловых кругах Сибири далеко

от однозначно положительного. Это еще раз показала дискуссия в Деловом клубе.

И. С. Межов:

– Предприятия Западной Сибири будут с трудом вписываться в новую конкурентную среду хотя бы потому, что все сильный руководитель РАО ЕЭС сказал: «Тарифы на электроэнергию у нас как поднимались, так и будут подниматься, и это выгодно российской экономике...» А на сибирских предприятиях доля электроэнергии в составляющих себестоимости наиболее высока...

А. А. Ельчанинов, начальник отдела Новосибирского территориального управления Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ, Новосибирск:

– В законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» заложены требования к поведению хозяйствующих субъектов, а также к деятельности органов исполнительной власти от федерального уровня и до уровня местного самоуправления. Хозяйствующим субъектам, которые занимают на рынке доминирующее положение, закон запрещает такие действия, которые могут ущемлять интересы других хозяйствующих субъектов.

Фразы дня:
*«Закон знал хорошо, но
внимательно не читал»*

Это, например, навязывание контрагенту условий договора, которые невыгодны для контрагента; включение в договор с контрагентом

необоснованных требований, таких как передача финансовых средств, какого-нибудь имущества и других; включение в договор дискриминирующих условий деятельности, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими, работающими на том же самом рынке. К таковым относятся нарушение установленных нормативных актов ценообразования, необоснованный отказ от заключения договора, установление монопольно высоких или низких цен и т. д.

За 10 лет существования нашего управления нарушения по этой статье в основном совершались предприятиями ес-

тественных монополий. В первую очередь – энергетиками. В их «багаже» более половины всех нарушений, квалифицируемых по этому признаку. Кроме энергетиков, «отличились» предприятия транспорта, прежде всего железная дорога, предприятия связи (правда, сейчас у них стало меньше нарушений).

Г. Д. Антонов:

– Для сибирских предприятий цены, устанавливаемые естественными монополиями, – это вопрос жизни или смерти, поэтому наш губернатор так яростно борется с тем же РАО ЕЭС. Так, в себестоимости продукции нашего комбината затраты на электроэнергию составляют около 45%. Очень велики расходы и на перевозки. Сейчас в месяц мы выпускаем порядка 70 тыс. т селитры. Но ее же надо вывезти! Страдает не только ОАО «Азот», но и другие предприятия Кузбасса, откуда сегодня идут основные транспортные потоки.

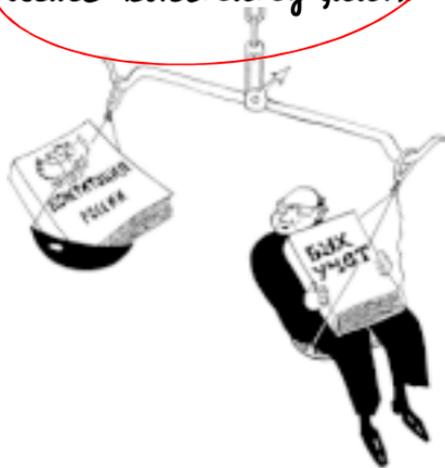
Аналогичные проблемы испытывает, по существу, вся промышленность России. Таким образом, когда начинаешь рассматривать вопрос о вступлении России в ВТО в сугубо практической плоскости, он становится очень острым. Десятки тысяч человек могут остаться без работы в результате претворения в жизнь этой затеи. Людей надо поить-кормить, содержать социальную сферу, обслуживающую их потребности. Вот вам наши реалии и лишь небольшая часть «цены вопроса», как сейчас принято говорить...

А. А. Шапошников, доктор экономических наук, Новосибирская государственная академия экономики и управления:

– Один пример, который говорит о том, насколько специфичны условия существования бизнеса в России. Предположим, американский или английский бухгалтер выписывает платежное поручение банку. Сразу после того как он отдает документ курьеру или высылает его по почте, он производит запись в своей Главной книге и делает проводку. Он считает, что все это будет исполнено. Нет проблем! А наш бухгалтер выписывает платежное поручение, дожидается, когда курьер съездит в банк, оттуда только на шестой день приходит выписка. После этого бухгалтер делает запись в Главной книге... И таких мелочей можно насчи-

тать не одну сотню. Нужно разработать систему, основанную на принципах глобализации, чтобы все бухгалтеры говорили на одном языке.

Фразы дня:
«Мнение бухгалтера выше конституции!»



Ю. П. Воронов, заместитель председателя Торгово-промышленной палаты, кандидат экономических наук, Новосибирск:

— Все выступавшие оценивают наше ближайшее будущее как достаточно нелегкое, но тем не менее такое, когда можно обсуждать вопрос о сближении бухгалтерских стандартов, о том, когда можно немножко построить жилья, добавить пенсии и так далее.

Однако речь идет вовсе не о том, чтобы продлить существование имеющихся предприятий. Россия не выживет в про-

цессе глобализации с нынешней структурой народного хозяйства. Нужно готовиться к тем событиям, которые могут потрясти нашу экономику существенно больше, чем события начала 90-х годов.

Розничная торговля в течение ближайших пяти лет перейдет в руки иностранцев. Поэтому все деньги населения будут принадлежать иностранцам, а вовсе не налоговикам. И мы здесь ничего уже не можем сделать.

Предопределена участь сельского хозяйства. На этом фоне удручает радость по поводу крупных урожаев: ведь если мы вынесли из почвы гумус и ничего взамен не внесли, это значит, что мы уменьшаем будущие урожаи.

И в промышленности ситуация не из простых. Фактически все, что делалось до сих пор в сырьевых отраслях, диктовалось попытками урвать кусок перед неминуемой гибелью. Свернута геология; нефтяная и газовая промышленность отделены от других добывающих отраслей. Это такие же искусственные границы, как между Тюменью и Томском, отнесенными к разным федеральным округам.

Промышленность оказывается открытой для мирового рынка, и она должна сворачиваться. В этой ситуации возможны только *кардинальные изменения в структуре промышленности*.

Какие же? Прежде всего, будучи сырьевым придатком России, Сибирь должна на тех же правах вписываться в мировую экономику, а не становиться в позицию конкурента, в которой она выглядит смешно: любая отрасль сибирской промышленности проигрывает по всем статьям.

Мы обречены идти от экспорта сырья к экспорту полупродуктов, но не дальше. Новосибирская торгово-промышленная палата давно ставила вопрос о том, чтобы послать специалистов из всех сибирских регионов в Китай, где они искали бы пути, как встроиться в технологические цепочки китайских предприятий. В Новосибирске, например, есть производство вольфрамовой нити. Должен быть договор с каким-то китайским, филиппинским заводом по производству электrolамп.

Есть и еще одна возможность. Сейчас Новосибирская ТПП создает банк перспективных технологий. Сотрудники Института экономики и ОПП СО РАН представили в Министерство торговли и экономического развития РФ перечень из 12 перспективных технологий, которые меняют лицо промышленности Сибири. Приведу один пример. Это разведение калифорнийских червей. Они увеличиваются в массе за сезон примерно в 50 раз. Их используют как пищевые добавки в животноводстве, а продукты их переработки являются замечательным удобрением, во-первых, потому что это естественный продукт, во-вторых, при его использовании земля не засоряется семенами сорняков. Но сложность состоит в том, что эти черви не переносят низких температур.

Технологии, которые используются для разведения червей, аналогичны конверторным. Грубо говоря, это некоторая бочка, в которой снизу идет продувка. Навоз вперемешку с опилками разогревается, и в зоне, где температура +20°C, накапливаются черви.

Надо людей от производства металла переместить к другим отраслям. Машиностроители и металлурги смогут со-

Фразы дня:

«Раньше думали, что Сибирь — это что-то жидкое и большое, но на самом деле она — твердая и постоянно уменьшающаяся»

хранить свои умения и навыки, перейдя в совершенно другую сферу, которая частично повторяет ту технологию, с которой они знакомы.

Вопрос:

– А есть где-то в мире примеры такого перехода? Допустим, хлебопеки стали производить туалетную бумагу?

Ю. П. Воронов:

– Есть. Например, в Германии производятся обрабатывающие центры для деревообрабатывающей промышленности. Их проектировали те же специалисты, которые проектировали станки для металлообработки. Мы знаем об опыте стран, которые этот путь в значительной степени уже прошла.

Г. Д. Антонов:

– И все-таки металлургов превратить в производителей гумуса, я думаю, невозможно. Тем более что технологии все-таки разные. Вообще ваше интересное выступление воспринимается как воззвание современного Кампанеллы...

И. Ф. Бурыгин:

– В выступлении Ю. П. Воронова прослеживается позиция Е. Т. Гайдара, который уверял, что малые предприятия накормят страну. Думаю, что сегодня прежде всего нужно заниматься базовыми отраслями промышленности. Сценарии выхода из кризиса должны основываться на развитии наших базовых отраслей.

С. П. Субботин:

– Конечно, можно говорить о проблемах одного предприятия, но все частные рассуждения все равно выходят на уровень общих проблем. Когда мы говорим о вступлении России в ВТО, то имеем в виду, что на наш рынок вторгнутся китайцы, еще кто-то, а отечественное производство остановится. Молча сидеть и наблюдать за происходящим, за тем, как проходят какие-то закулисные переговоры, все-таки не дело.

Анализируя события, прошедшие с 90-х годов, приходишь к выводу, что оставшуюся еще на плаву промышленность ждет тяжелейшие времена. Как страна переходила к рынку? Предприятия были брошены на произвол судьбы: кто выживет, решило руководство страны, тот и выживет... Вро-

де бы выжили. Теперь говорят: войдем в ВТО, ничего страшного не произойдет. Но ситуация для отечественных товаропроизводителей будет еще сложнее, чем при переходе к рынку, поскольку будут останавливаться такие крупные химические производства, как «Азот», КМК, Запсиб, которые находятся в центре России, поэтому высокие железнодорожные тарифы делают их продукцию автоматически неконкурентоспособной.

Конечно, какие-то предприятия выживут. Они научатся работать в рамках свободной конкуренции. Вроде бы это хорошо. Но где золотая середина между полярными понятиями «хорошо» и «плохо»? Как ее найти?

Думаю, что сегодня нельзя оставаться сторонними наблюдателями процессов, связанных со вступлением России во Всемирную торговую организацию, ни общественности, ни деловым кругам.

С. В. Казанцев:

– Приведу высказывание генерального директора Информационного аналитического агентства при Управлении делами президента РФ А. А. Игнатова: «Основными источниками трудовых ресурсов для России можно считать Индию и Корею, жители которых не являются этническими захватчиками. В сочетании с привлечением японских капиталов, управляемых японскими менеджерами и техническими специалистами, использование индусов и корейцев на новых производствах в восточных районах России позволит устранить территориальные дисбалансы без угрозы для территориальной целостности страны» (Независимая газета. 2000. № 168. С. 8).

Смотрите, что получается: трудовые ресурсы – не наши, иностранные, капиталы, инвестиции – иностранные, управление и специалисты – тоже иностранцы. О какой целостности может идти речь и где тут место для наших соотечественников, для нас с вами? Есть ли оно вообще? Видимо, в вышеназванном учреждении при Управлении делами президента РФ считают, что нет.

Я утверждаю, что выход из кризисного положения есть. Он – в переходе на новые технологии. Глубоко убежден, что без этого мы действительно обречены на развал, на разруху. Есть ли примеры переноса новых технологий? Да. Так,

роторно-конвейерные линии первоначально использовались для производства патронов. И потом их применили в гражданской промышленности.

Сегодня много говорят о том, что мы неконкурентоспособны. Я отстаиваю другую точку зрения. Мы конкурентоспособны, поскольку Россия располагает уникальными технологиями. Так, Институт катализа СО РАН имеет разработки, к которым, по оценкам, мир придет лет через 10–15.

Говорят, у нас холодно, поэтому высоки затраты на электроэнергию. Но там, где жарко, затраты на электроэнергию тоже велики. У нас проблема обогреть – у них проблема остудить...

Почему неконкурентоспособен Кузбасс, который экспортирует уголь? Дорого его возить? Ну, так измените технологию транспортировки. Или перейдите на подземную газификацию угля. Технологическая революция в какой-то смежной сфере может изменить представление о конкурентоспособности.

Второй момент: конкурентоспособность определяется не одним элементом. Да, высока энергоемкость, но это лишь один из факторов, а их много. Так, по соотношению уровня производительности труда и размера его оплаты страна конкурентоспособна. Если российские товары неконкурентоспособны, то почему против нас идут постоянные антидемпинговые разбирательства. России просто запрещают экспортировать продукцию.

* * *

Итак, обсуждение в деловом клубе «ЭКО» показало, что тот шквал негативных процессов, связанных с развалом страны и ее экономики, который обрушился на наших соотечественников, не стал для нас парализующим. Как сказал С. П. Субботин, «Видимо есть в менталитете русского человека повышенная способность к выживанию. Нас пропускают, как сквозь мясорубку, а народ живет...» И даже мечтает о светлом будущем!

Материал подготовили Л. А. ЩЕРБАКОВА,
М. Е. ХЕНКИН

Понятие «клуб», как добровольное объединение свободных людей на основе общих интересов, имеет необычную и даже парадоксальную предысторию.

Первое значение слова club в словарях английского языка — «дубинка, кистень» (оно сохранилось в современном спорте как «клюшка, бита, гимнастическая булава»). В средние века так стало называться «братство по дубине» — объединение вооруженных людей, участвующих в мелких клановых феодальных конфликтах. Позже клич «clubs!» использовался как сигнал для окончания потасовки.

Клубы как таковые появились в Англии в Эпоху Возрождения. Их основатели, например, мореплаватель и писатель Уолтер Рэли («Клуб улицы Пятницы») или драматург Бен Джонсон («Клуб Таверны Дьявола»), имели репутацию порядочных драчунов. Неудивительно, что первой специализированной формой клубов были спортивные. Непримиимые нравы английских болельщиков, знакомые всему миру, уходят корнями еще в XVII в.

В последующие времена клубы в основном растеряли агрессивный характер. Они расцвели во множестве форм: элитарные, демократические, профессиональные, экзотические (такие как описанный у Конан Дойля клуб молчунов или у Стивенсона клуб самоубийц). Самый знаменитый клуб XIX века был рожден фантазией великого писателя — это, конечно, Пиквикский клуб Диккенса.

Первый клуб в России закономерно назвался Английским. Его основал в Петербурге англичанин Ф. Гарднер в 1770 г., там главным образом играли в карты. Его членами были Н. М. Карамзин, И. А. Крылов, В. А. Жуковский, А. С. Пушкин.

Карл Маркс, говоривший, что конечной целью всякого производства является производство свободного времени, называл клубом сферу свободного общения людей, в которой реализуются их интеллектуальные и духовные потребности.

В XX веке появились новые формы клубов. Международное объединение писателей — ПЕН-клуб в 1938 г. (первая часть — аббревиатура слов poets, essayists, novelists). Римский клуб, занимающийся исследованием глобальных проблем человечества, в 1968 г. Парижский клуб возник в 1956 г., а Лондонский — в 1980-х; обе эти организации занимаются вопросами кредитов развивающимся странам, только Парижский — государственными займами, а Лондонский — неправительственными, главным образом выданными частными коммерческими банками.

Специфические российские реалии — Клуб веселых и находчивых, отмечающий в этом году 40-летие, и Клуб знатоков.

Подготовил Н. В. ГЛАДКИХ

© ЭКО 2002 г.

Об опыте Новосибирского оловянного комбината в структурной перестройке, реорганизации управления предприятия, реализации проектов по реструктуризации, организации маркетинга, финансовой работы, по сокращению издержек производства «ЭКО» писал неоднократно. Но все эти программы стали работающими благодаря системе социального партнерства, созданной на заводе. Представление об этой системе члены Делового клуба «ЭКО» получили из публикуемого ниже выступления. Надо сказать, что на всероссийском конкурсе социальная программа НОК заняла 2-е место.

Точный расчет и адресность

Г. Н. КЛИМОВА,
заместитель генерального директора
ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» по экономике,
Новосибирск

Нашему комбинату в 2001 г. исполнилось 60 лет. Те позиции, которые были завоеваны в части качества продукции и ее представления на мировом рынке, были сохранены. Более того, в 1996 г. мы подтвердили качество своей продукции на Лондонской бирже металлов. В последние два года практически не экспортируем олово, поскольку продукция востребована в России. Новосибирский оловянный комбинат закрывает около 80% российского рынка по олову и 75% – по сплавам и припоям, баббиту.

Начиная с 1995 г. комбинат пережил четыре этапа реструктуризации. Это объясняется тем, что экономическая ситуация была крайне сложной. Тем не менее социальная политика и в тот момент не уходила из поля зрения первых руководителей.

Прежде всего, мы поставили перед собой задачу освободиться практически от всех объектов социальной сферы, потому что ее содержание непомерным

© ЭКО 2002 г.



бременем легло на экономику предприятия. Вопрос стоял так: комбинат сможет выжить, только если он освободится от этого груза. В результате 14 объектов социальной сферы, включая жилой фонд, который представлял собой огромный жилой поселок, были или переданы на баланс городу, или проданы. Мы оставили лишь те объекты, которые позволяли нам решать задачи социальной политики, проводимой на комбинате.

□ *Лечебно-оздоровительный комплекс*, который выделен из структуры комбината и преобразован в закрытое акционерное общество.

□ *Столовая*, которая также была выделена в самостоятельную бизнес-единицу и реорганизована в общество с ограниченной ответственностью.

Мы начинали с того, что их доходную часть в основном обеспечивал комбинат. Год от года соотношение средств, выделяемых комбинатом и зарабатываемых коллективом, менялось, поскольку директорам обществ ставились такие задачи. Сегодня коллектив столовой уже половину доходной части своего баланса формирует самостоятельно. Здесь питаются все работники комбината, в том числе и по специальным социальным талонам. Комбинат закрывает всего 40% финансовых потребностей лечебно-оздоровительного комплекса. Все остальное наработала эта бизнес-единица в течение четырех лет.

□ *Бассейн*. Он передан в аренду профсоюзному комитету. Поскольку этот бассейн единственный в нашем районе города, то в нем обслуживаются все дети, проживающие здесь и, конечно, работники комбината, члены их семей.

Основополагающий принцип нашей социальной политики — уход от благотворительности. Все социальные льготы и гарантии, которые мы предоставляли своим работникам, были разделены на две части. В первую вошли обязательные гарантии, которые регламентированы нормативными документами, в том числе государственными. Это лечебно-профилактическое питание, организация профосмотров, обеспечение спецодеждой.

Во вторую группу вошли **дополнительные социальные гарантии**.

→ *Наша первая большая социальная программа «Здоровье».*

Затратная часть программы «Здоровье» складывается из затрат комбината на коллективное страхование, затрат работника на личное страхование и затрат государства на обязательное страхование. Если первым видом страхования были охвачены все работники НОКа, то личное медицинское страхование проводилось по этапам. Мы начали с 30%, сегодня в нем участвует уже 95% работающих на комбинате. Сюда же включаются средства социального страхования. В первые годы их было почти невозможно взять у государства. Но мы работали совместно с профсоюзным комитетом, и в 2000 г. удалось получить 80% причитающихся нам средств и направить их на оздоровление работников, в частности, на приобретение путевок в санатории и дома отдыха. В этом году отдохнуло 22 человека. В 2001 г. мы получили все причитающиеся средства, около 170 тыс. руб., и направили их на приобретение санаторных путевок.

Программа «Здоровье» включает следующие разделы: «Лечение», «Диагностика», «Профилактика», «Оздоровление». Программа формируется службой управления комбината совместно с лечебно-оздоровительным комплексом, профсоюзным комитетом. Особую роль при ее составлении играют медики, которые информируют нас о том, какова картина заболеваемости в городе или стране. В зависимости от этого средства коллективного медицинского страхования направляются на профилактические мероприятия, прививки. В 2000–2001 гг. на эти средства было израсходовано около 200 тыс. руб. (при 700 работающих на комбинате). Против гриппа прививаются все работники, против клещевого энцефалита – все, кто желает. Поскольку прививки против гепатита очень дорогие, то пока у нас привито более 100 человек.

Сегодня программа «Здоровье» выросла из чисто лечебной до оздоровительной. Все более важным фактором становится участие в ее формировании самих работников. Конечно, доход работников на комбинате разный: есть низкооплачиваемые категории, есть рабочие основных цехов, получающие значительно больше, есть специалисты. Поэтому и доля личного участия работника в страховании различна. Но всем гарантирована оплата операций (в 2001 г. нами было оплачено три уникальных операции, причем одна из них стоила 135 тыс. руб.).

Мы постоянно говорим о том, как работает программа, на что направлены деньги, на собраниях в коллективах комбината. Работа постоянно расширяется. Так, если бюджет программы «Здоровье» в 2001 г. составил 1,6 млн руб., то на 2001 г. запланировано его увеличение до 2,7 млн руб.

→ *Вторая программа* – негосударственное пенсионное обеспечение. В 1995 г., в начале работы, на эту программу была выделена совсем небольшая сумма – 650 тыс. руб. Деньги были вложены в негосударственный пенсионный фонд. Согласно договору период накопления составлял 5 лет, в течение которых мы периодически вносили на счет свободные суммы. В 2000 г. получили возможность назначать дополнительные негосударственные пенсии для своих работников. Сегодня такую пенсию впервые получали те, кто проработал на комбинате 25 и более лет или имеет право уйти на пенсию раньше в связи с льготами. Одно из условий – увольнение с комбината. Но за все это время на это решились всего восемь человек, проработавшие на комбинате 40 и более лет.

Вторая часть этой программы, которая начнет реализовываться в 2002 г., отвечает принципу социального партнерства, реализуемому на НОК, и предполагает личное участие работников. Мы рассчитываем, что каждый работник начнет вносить небольшую сумму (от 80 руб. и выше) на свой расчетный счет, и в дальнейшем его дополнительная пенсия будет складываться из двух источников: часть, га-

рантированная комбинатом уже сегодня, и та часть, которую он сам себе обеспечит.

→ *Третья социальная программа* – защита ветеранов комбината, т. е. людей, проработавших у нас более 40 лет. Таких сейчас 67 человек. Работа проводится совместно с Советом ветеранов. Он образовался на комбинате в 1987 г. Наиболее активно начал работать в 1994–1995 гг., когда мы увидели, в каком бедственном положении находятся пожилые люди, уже не работающие на комбинате. Не могу сказать, что тем, кто работал на комбинате, жилось намного лучше, потому что в тот период мы тоже переживали большие трудности. Шла реконструкция, сокращалась численность персонала, снижались объемы производства. Тем не менее часть заработанных денег, небольшие суммы, мы передали ветеранам комбината. В то время на учете в нашей службе находилось около тысячи ветеранов. Мы старались удовлетворить самые неотложные из их обращений, но не раздавать деньги всем поровну. Основное условие – помощь должна быть адресной.

Большую поддержку ветеранам оказывает наш лечебно-оздоровительный центр, особенно тем, кто имеет профессиональные заболевания и находится у нас под особым контролем.

Объемы материальной помощи ветеранам год от года увеличиваются. В 2001 г. Совет директоров комбината принял решение оказывать каждому из них ежеквартальную материальную поддержку в размере 300–400 руб. Эта небольшая сумма служит не только социальной, но и моральной защитой, подтверждающей, что заслуги человека перед комбинатом не забыты.

Очень важные для пожилых людей вопросы – оплата оперативного вмешательства, госпитализации, наконец, встречи ветеранов, проведение профессиональных праздников. Два-три раза в год мы организуем поездки в театры.

На поддержку ветеранов по этой программе мы тратим в год 400–500 тыс. руб. Сегодня этой программой охвачены те, чей стаж на предприятии не менее 25 лет. Их 540 чело-

век. В будущем мы хотим расширить круг людей, которые получают поддержку от комбината, увеличить суммы, выделяемые на эти цели.

→ *Программа «жилье»*. В 1993–1995 гг. на комбинате был пик строительства жилья. Это были тяжелые годы как для экономики страны, так и для комбината. Но мы все-таки поставили задачу завершить начатое ранее строительство жилых домов и выполнить обещание, данное коллективу, – обеспечить работников, стоящих в очереди на получение жилья, квартирами.

С новоселами были заключены договоры аренды. Это давало людям право со временем выкупить квартиру. Тогда более 400 работников комбината получили новое жилье. Однако в 1997–1998 гг. мы уже заключали договоры найма, купли-продажи и аренды с правом выкупа. Мы были вынуждены пойти на такой шаг, и коллектив понимал это.

Конечно, наше законодательство несовершенно, да и не все люди добросовестны, порядочны. Часть не выполняет свои обязательства по договорам купли-продажи. В этом случае мы обращаемся в судебные органы и просим урегулировать наши взаимоотношения. Но таких историй немного. Бывает, что человек ушел с комбината, а потом остался без работы и не может выполнять свои обязательства по договору. Он обращается на комбинат и мы оформляем взаимное соглашение.

С 2000 г. мы почти перестали строить жилье и предоставлять его своим работникам. Но за это время на комбинат было принято много новых работников, в том числе молодых специалистов. Поэтому в последние месяцы мы заняты тем, что разрабатываем концепцию новой программы. Уже ясно, что строить жилье НОК не будет. Но мы внимательно изучаем правовые аспекты и финансовые схемы, воспользовавшись которыми, можно помочь нашим работникам в решении этой проблемы. Мы не склонны участвовать в долевом строительстве. Ну, вложим 200–300 млн, дом на это не построишь, даже подъезд. Строительство затянется на долгие годы...

Сегодня экономически более выгодно приобрести жилье на вторичном рынке рядом с комбинатом. Вкладывая деньги, мы надеемся, что они окупятся. На 2002 г. на программу «Жилье» будет выделено 1,5 млн руб. На них можно будет приобрести три квартиры, а у меня на контроле 12 «узких мест», связанных с жильем, по которым надо принять решение.

Концепция программы «Жилье» будет представлена на Совет директоров, и в 2002 г. начнется ее реализация. Мы и здесь не исключаем социальное партнерство, участие в программе самого работника.

→ Следующая программа предусматривает социальную защиту многодетных семей, а также семей, где есть дети-инвалиды. Их немного, и все они находятся на учете.

→ Для каждого специалиста, инженера-металлурга, который приходит на комбинат, составляются индивидуальные программы социальной поддержки, карьерного роста. Воспитать хорошего специалиста очень сложно и очень дорого, поэтому не хочется допустить, чтобы он ушел с предприятия. Ежегодно к нам приходят от трех до пяти инженеров-металлургов. Как правило, раньше они работали в Казахстане, Киргизии, где сделали хорошую карьеру, имели высокий уровень жизни. Но ситуация последних десятилетий сложилась так, что они переехали в Новосибирск. Мы компенсируем им часть стоимости найма жилья (от 30 до 80%). Это позволяет семье быстрее стать на ноги.

Таким образом, все программы социальной защиты – адресные. Мы постоянно сопоставляем финансовые затраты со своими возможностями, вернее, идем от своих возможностей и определенных заранее приоритетов.

Вниманию читателей предлагаются результаты мониторинга примерно 11 тыс. российских предприятий, полученные специалистами Банка России. Публикуемые материалы будут интересны аналитикам всех уровней.

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Г. Г. НИКИТИН, Н. Н. ДУЛЬСКАЯ,
И. Ю. БУРКО, А. Г. НИКИТИН,
Банк России,
Москва**

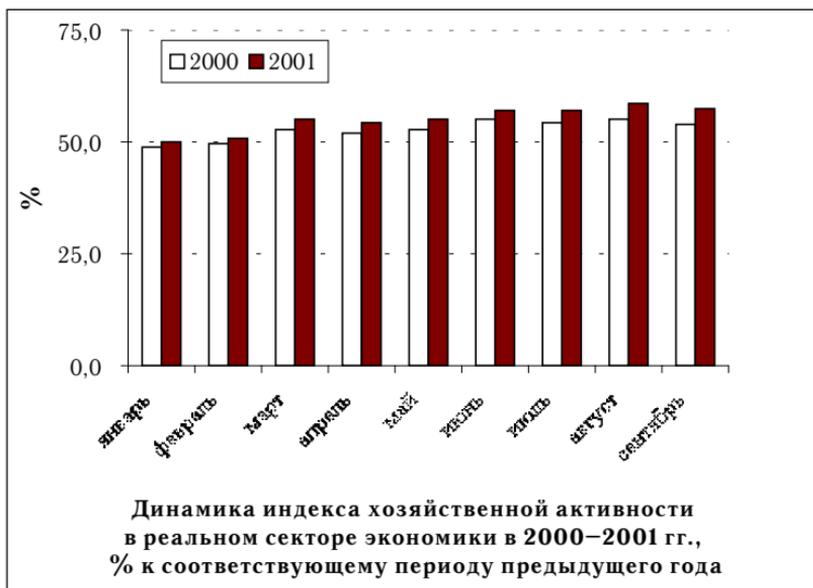
Анализ хозяйственной активности предприятий основных отраслей сектора нефинансовых корпораций, проведенный по разработанной в Банке России методологии расчета индекса хозяйственной активности, показывает, что при более низких по сравнению с прошлым годом темпах роста экономики общая направленность производственной динамики в 2001 г. существенно изменилась. Если доминирующей тенденцией 2000 г. было снижение темпов экономического роста, то на протяжении девяти месяцев 2001 г. индексы хозяйственной активности в отраслях сектора нефинансовых корпораций по отношению к соответствующему периоду 2000 г. преимущественно возрастают (рисунок).

Результаты проводимых Банком России в рамках системы мониторинга предприятий конъюнктурных опросов свидетельствуют, что наибольшее влияние на изменение тенденции роста производства товаров и услуг оказало существенное улучшение в 2001 г. условий хозяйственной деятельности на предприятиях строительства, транспорта, торговли и общественного питания. Из отраслей промышленности наилучшие результаты по итогам анализируемого

© ЭКО 2002 г.



периода были зафиксированы в промышленности строительных материалов и пищевой промышленности (табл. 1).



Электроэнергетика и топливная промышленность

Оценки основных показателей производственной деятельности предприятий электроэнергетики и топливной промышленности свидетельствуют, что выпуск продукции этих отраслей за девять месяцев 2001 г. оказался в целом ниже уровня соответствующего периода прошлого года. Загрузка производственных мощностей снизилась, ухудшилась динамика индекса хозяйственной активности.

Основная причина снижения производственной активности в отраслях топливно-энергетического комплекса – усиление по сравнению с 2000 г. спросовых ограничений. Обеспеченность предприятий электроэнергетики заказами оказалась значительно ниже, чем в 2000 г. (табл. 2). В топливной промышленности наблюдалось резкое сокращение объема заказов на внешнем рынке. Существенно ниже по-

**Динамика индекса хозяйственной активности отраслей промышленности в 2001 г.,
% к соответствующему периоду предыдущего года**

Отрасль	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Электроэнергетика	101,5	103,9	107,0	103,8	94,2	99,4	101,6	102,0	101,0
Топливная	103,5	100,6	104,7	103,5	102,8	104,0	107,8	107,5	106,4
Черная металлургия	108,9	101,3	108,2	103,9	103,1	107,4	101,2	102,6	101,6
Химическая и нефтехимическая	108,0	106,7	104,3	110,8	108,7	106,5	101,3	109,2	102,9
Машиностроение и металлообработка	101,7	100,9	97,6	98,9	101,5	99,4	100,9	102,3	99,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	105,9	98,7	105,6	104,9	105,2	100,1	99,4	105,4	108,9
Легкая	108,9	104,3	101,0	106,5	112,8	100,3	101,9	99,9	106,8
Пищевая	106,9	100,5	111,2	116,6	115,4	107,8	115,3	116,8	115,9

казателей 2000 г. оказалась и обеспеченность предприятий, в частности электроэнергетики, оборотными средствами.

Таблица 2

**Баланс ответов в оценке изменений факторов
производства в электроэнергетике и топливной
промышленности в 2001 г.**

Месяц	Электроэнергетика				Топливная промышленность			
	денежные средства	оборотные средства	цены	спрос	денежные средства	оборотные средства	цены	спрос
Январь	3,0	-9,1	34,5	22,6	-14,9	-14,2	26,4	30,0
Февраль	-3,6	-16,9	39,4	1,2	-11,6	-13,2	12,3	5,7
Март	1,7	-15,5	27,2	-12,1	-10,4	-16,0	4,0	0,0
Апрель	-19,0	-22,5	28,7	-23,4	-9,2	-3,4	9,2	-3,4
Май	-27,0	-21,9	17,3	-32,4	-3,1	-18,6	-0,8	-7,0
Июнь	-29,7	-24,0	26,7	-28,6	-20,1	-18,8	-1,5	-6,7
Июль	-16,1	-18,2	27,3	-15,5	-9,8	-12,9	6,0	0
Август	-5,1	-12,2	20,7	9,6	-7,4	-8,3	3,0	7,4
Сентябрь	-1,0	-6,6	13,6	26,1	-9,6	-10,4	4,4	22,4

По оценкам руководителей предприятий электроэнергетики, наиболее значительное воздействие на их производственную деятельность оказывает просроченная дебиторская задолженность. Но в результате определенного улучшения в анализируемом периоде ситуации в сфере платежей и расчетов влияние этого фактора в текущем периоде несколько снизилось.

К негативным тенденциям следует отнести наблюдаемое на предприятиях топливно-энергетического комплекса в 2001 г. ухудшение ситуации с располагаемыми предприятиями денежными средствами. В значительной мере это вызвано снижением объемов выпуска и отгрузки продукции. Динамика цен на готовую продукцию предприятий топлив-

но-энергетического комплекса на протяжении девяти месяцев 2001 г. сохраняла общую тенденцию к росту.

Черная и цветная металлургия

В 2001 г. сложным оказалось положение в черной металлургии. Оценки изменения объемов производства и отгрузки продукции в январе–сентябре 2001 г. были существенно ниже соответствующего периода 2000 г. В цветной металлургии более низкая по сравнению с прошлым годом динамика развития производства была характерна лишь для I квартала 2001 г. В дальнейшем темпы выпуска продукции возросли и в целом достигли соответствующих показателей 2000 г.

Различия в динамике производства продукции в черной и цветной металлургии были обусловлены прежде всего разным характером изменения спроса на рынках металлов и металлопродукции, а также существенными различиями в обеспеченности предприятий этих отраслей оборотными средствами (табл. 3).

Таблица 3

Баланс ответов в оценке изменений факторов производства в черной и цветной металлургии в 2001 г.

Месяц	Черная металлургия				Цветная металлургия			
	денежные средства	оборотные средства	цены	спрос	денежные средства	оборотные средства	цены	спрос
Январь	-35,7	-29,8	8,3	-22,9	-18,5	-19,4	-11,9	5,6
Февраль	-31,6	-27,8	11,4	-15,2	-15,3	-2,7	-10,8	6,3
Март	0,0	-20,0	12,9	2,4	-26,8	-15,2	-14,3	3,6
Апрель	0,0	-9,0	11,1	2,2	-39,4	-11,0	-1,8	7,3
Май	-15,7	-6,7	6,7	3,3	-15,2	-5,4	9,8	7,1
Июнь	-6,5	-17,2	0,0	3,3	-14,0	-11,6	-5,8	13,2
Июль	-12,0	-16,3	0,0	1,1	-11,6	-9,9	-18,2	15,0
Август	-23,3	-21,1	-1,1	2,2	0,8	-8,3	-4,1	6,6
Сентябрь	-24,4	-17,8	5,6	1,1	-21,8	-17,7	21,8	11,3

На протяжении большей части рассматриваемого периода спрос на черные металлы, по оценкам участников опросов, оставался незначительным и практически не менялся. В результате обеспеченность предприятий заказами была существенно ниже уровня 2000 г. В цветной металлургии, напротив, спрос на продукцию в течение рассматриваемого периода возрастал более высокими темпами и практически достиг уровня 2000 г.

Обеспеченность предприятий черной металлургии оборотными средствами в январе–сентябре 2001 г. несколько улучшилась, но оставалась существенно ниже показателей 2000 г. Соответствующие показатели в цветной металлургии, по оценкам руководителей предприятий, в феврале и мае текущего года превысили уровень прошлого года.

Различия в динамике производства и отгрузки продукции на предприятиях черной и цветной металлургии обусловили также существенные различия в обеспеченности денежными средствами. Ситуация с располагаемыми денежными средствами в цветной металлургии хотя и остается в целом неблагоприятной, однако имеет определенную тенденцию к улучшению. В черной металлургии величины оценок респондентами изменения денежных средств, располагаемых предприятиями отрасли, оставались в январе–сентябре 2001 г. значительно ниже, чем в 2000 г.

Существенные различия наблюдались в динамике цен на готовую продукцию предприятий черной и цветной металлургии. Если для черной металлургии было характерно значительное замедление темпа роста цен (в июне–августе текущего года рост цен, по оценкам предприятий, приостановился), то в цветной металлургии замедление роста цен, отмечаемое в конце 2000 – начале 2001 г., сменилось ускорением, особенно заметным в августе–сентябре 2001 г.

Химическая и нефтехимическая промышленность

Объемы производства в химической и нефтехимической промышленности в январе–сентябре 2001 г. росли медленнее, чем в соответствующем периоде 2000 г. Лишь в августе оценки руководителями предприятий объе-

мов выпуска продукции были выше их оценок в 2000 г. Рост производства в августе 2001 г. подтверждают также результаты расчетов индекса хозяйственной активности. Так, в августе 2001 г. значительно возрос выпуск серной кислоты, синтетических красителей и каучуков, пластикулов поливинилхлоридных.

Уровень загрузки производственных мощностей на предприятиях отрасли, по оценкам участников опроса, в III квартале 2001 г. продолжал снижаться, оставаясь в целом ниже уровня прошлого года.

На производственную деятельность предприятий химической и нефтехимической промышленности значительное влияние оказывали факторы спроса на продукцию отрасли и обеспеченность предприятий оборотными средствами. Величина спроса и объемы оборотных средств в январе–сентябре 2001 г. были ниже, чем в 2000 г. (табл. 4).

Таблица 4

**Баланс ответов в оценке изменений факторов
производства в химической и нефтехимической
промышленности, машиностроении
и металлообработке в 2001 г.**

Месяц	Химическая и нефтехимическая				Машиностроение и металлообработка			
	оборот- ные сред- ства	цены	издер- жки	спрос	оборот- ные сред- ства	цены	издер- жки	спрос
Январь	-23,5	31,5	49,7	0,9	-21,1	32,8	52,3	-1,1
Февраль	-15,8	21,2	43,5	28,6	-16,3	25,0	48,0	2,5
Март	-3,9	15,4	37,4	26,2	-14,2	21,5	46,4	8,7
Апрель	-7,7	11,4	30,3	33,6	-13,4	17,9	37,2	4,7
Май	-7,9	8,9	25,9	24,1	-13,9	13,4	33,9	3,8
Июнь	-16,1	13,9	35,6	22,5	-11,6	12,6	35,3	7,8
Июль	-16,3	9,7	33,2	18,6	-4,6	14,4	35,3	9,4
Август	-15,5	4,5	40,7	12,7	-6,7	12,1	33,5	6,9
Сентябрь	-19,2	3,0	37,9	0,0	-12,4	10,6	33,7	1,5

К числу позитивных изменений следует отнести лишь некоторое увеличение, по оценкам респондентов, объемов заказов на внешнем рынке в июле–августе 2001 г.

По оценкам руководителей предприятий, в течение первых пяти месяцев 2001 г. наблюдалась устойчивая тенденция снижения издержек производства в отрасли, однако в июне тенденция изменилась, и в последующие месяцы рост издержек усиливался. В то же время характер динамики цен на продукцию отрасли в январе–сентябре 2001 г. не изменился.

Машиностроение и металлообработка

В январе–сентябре 2001 г. руководители предприятий машиностроения и металлообработки дали изменениям объемов выпуска продукции отрасли более низкие оценки, чем в 2000 г.

Анализ результатов расчетов индекса хозяйственной активности (см. табл. 1) показывает, что в III квартале 2001 г. интенсивность производства в отрасли стабилизировалась, однако на протяжении I полугодия 2001 г. темпы роста хозяйственной активности снижались. В наибольшей степени эта тенденция была характерна для предприятий тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения, электротехнической и автомобильной промышленности, а также производства бытовой техники и приборов. В начале 2001 г. отмечалось снижение активности выпуска крупных электромашин, некоторых видов станков. В середине года произошел спад активности в автомобильной промышленности, а в III квартале сократилось производство в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении.

По оценкам руководителей предприятий, уровень загрузки производственных мощностей в январе–сентябре 2001 г. существенно отставал от уровня прошлого года.

Наибольшее влияние на производственную деятельность предприятий машиностроения оказывали изменения спроса и обеспеченности оборотными средствами (см. табл. 4). Как и во многих других отраслях, спрос на продукцию ма-

шиностроения и на внутреннем, и на внешнем рынке был ниже, чем в аналогичном периоде 2000 г.

В I полугодии 2001 г. положение с обеспеченностью предприятий отрасли оборотными средствами по сравнению с I полугодием 2000 г. было менее благоприятным. Однако в июле оценки предприятий улучшились, и в III квартале текущего года они вышли на уровень 2000 г.

По оценкам респондентов, уровень цен готовой продукции в январе–сентябре 2001 г. был ниже, чем в 2000 г. Иначе складывалась динамика издержек производства в отрасли. Если в I квартале 2000 и 2001 гг. тенденции изменения издержек практически совпадали, то со II квартала 2001 г. отмечалось некоторое снижение уровня издержек производства по сравнению с 2000 г.

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность

Оценки руководителями предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности изменений объемов выпуска продукции в начале 2001 г. были ниже аналогичных показателей 2000 г., однако затем они практически совпали. В то же время результаты расчета показывают, что индексы хозяйственной активности в отрасли стабилизировались в первой половине 2001 г., а в III квартале 2001 г. началось их увеличение. В этот период возросли темпы выпуска круглых лесоматериалов, деревянных домов, фанеры и некоторых других видов производства отрасли.

Наиболее существенное влияние на производственную деятельность предприятий отрасли оказывала обеспеченность оборотными средствами (табл. 5). По оценкам респондентов, в январе–сентябре 2001 г. складывалась неоднозначная ситуация с обеспеченностью предприятий оборотными средствами. Так, если в I полугодии наблюдалось ухудшение ситуации, то в III квартале положение улучшилось.

**Баланс ответов в оценке изменений факторов
производства в лесной, деревообрабатывающей
и целлюлозно-бумажной промышленности в 2001 г.**

Месяц	Денежные средства	Оборотные средства	Цены	Издержки	Спрос
Январь	-29,5	-26,3	20,0	61,7	-6,5
Февраль	-24,2	-26,0	16,5	57,0	-8,3
Март	-24,9	-25,4	11,1	49,9	-7,8
Апрель	-34,0	-27,2	4,9	41,5	-14,5
Май	-31,8	-25,5	1,5	42,2	-7,3
Июнь	-22,5	-21,6	0,9	43,8	-1,5
Июль	-24,0	-14,3	4,7	40,0	6,7
Август	-11,3	-13,4	2,7	39,2	11,7
Сентябрь	-25,3	-18,7	4,4	42,9	5,3

Существенное воздействие на деятельность предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности оказывал спрос на продукцию отрасли. В январе–апреле 2001 г. он значительно сократился по сравнению с соответствующим периодом 2000 г., а начиная с мая 2001 г. стал постепенно расти и несколько замедлился в сентябре 2001 г.

Снижение спроса на продукцию предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в январе–сентябре 2001 г. повлияло на объемы заказов. По сравнению с соответствующим периодом 2000 г. ситуация с заказами на внешнем и особенно на внутреннем рынке была хуже. Вместе с тем в феврале, а также начиная с июня 2001 г. наблюдалось некоторое расширение заказов на внутреннем рынке. В феврале и августе 2001 г. объемы заказов на внешнем рынке, по оценке участников опроса, превысили уровень соответствующего периода 2000 г.

Рост цен на продукцию предприятий отрасли в январе–сентябре 2001 г. замедлился, особенно в первой половине года. Начиная с июля 2001 г. на предприятиях отрасли от-

мечалось замедление роста издержек производства по сравнению с соответствующим периодом 2000 г.

В худшую сторону в январе–сентябре 2001 г. изменились условия кредитования предприятий отрасли. Отметим, что в январе–сентябре 2000 г. участники опроса чаще указывали на улучшение условий кредитования.

Промышленность строительных материалов

Оценки руководителями предприятий отрасли изменений объемов производства превышали соответствующие показатели 2000 г. практически на протяжении всего исследуемого периода. Лишь в феврале 2001 г. рост объемов производства был ниже уровня 2000 г. Динамика индекса хозяйственной активности показывает сокращение интенсивности производства в промышленности строительных материалов в марте 2001 г., а затем устойчивую тенденцию роста объемов выпуска продукции. Во II и III кварталах 2001 г. увеличились объемы производства асбестоцементных труб, стеновых материалов, строительного кирпича, железобетонных конструкций.

Позитивная динамика в сфере производства в промышленности строительных материалов складывалась под воздействием благоприятного изменения спроса на продукцию отрасли (табл. 6).

В I квартале 2001 г., по оценкам респондентов, динамика спроса несколько отставала от уровня 2000 г., однако с апреля по сентябрь 2001 г. оценки спроса были немного выше оценок 2000 г.

Некоторое расширение спроса на продукцию отрасли в июне–августе 2001 г. позитивно отразилось на динамике объемов денежных средств предприятий. При этом изменение объемов денежных средств в течение девяти месяцев 2001 г. совпало, за исключением февраля, июля и сентября, с изменениями, наблюдавшимися в соответствующем периоде 2000 г.

Как и в других отраслях промышленности, существенное воздействие на деятельность предприятий отрасли ока-

зывала обеспеченность оборотными средствами. В январе–сентябре 2001 г. она значительно улучшилась по сравнению с соответствующим периодом 2000 г., что позволило расширить производственные возможности предприятий. Наиболее существенное улучшение началось со II квартала 2001 г.

Таблица 6

**Баланс ответов в оценке изменений факторов
производства в промышленности строительных
материалов в 2001 г.**

Месяц	Денежные средства	Оборотные средства	Цены	Издержки	Спрос
Январь	-45,6	-36,6	29,5	55,7	-29,6
Февраль	-31,4	-28,4	25,8	50,5	-10,8
Март	-17,1	-21,4	23,7	45,2	16,1
Апрель	-6,4	-8,8	24,4	43,2	25,1
Май	6,5	-0,8	21,6	38,0	37,8
Июнь	14,0	-1,2	25,1	41,5	42,5
Июль	17,7	-0,7	25,1	45,7	38,2
Август	9,8	-3,1	21,1	40,1	31,6
Сентябрь	-4,2	-9,2	16,6	37,1	9,0

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

Легкая промышленность

По оценкам руководителей предприятий, ситуация в сфере производства в целом складывалась менее благоприятно, чем в 2000 г., что подтверждается также результатами расчета индекса хозяйственной активности. В первой половине 2001 г. снизились темпы роста активности производства хлопчатобумажных и шелковых тканей, трикотажных изделий. Сократилось производство обуви, ковровых изделий, некоторых видов одежды. В III квартале

2001 г. темпы роста хозяйственной активности в легкой промышленности несколько возросли.

Наиболее существенное влияние на деятельность предприятий легкой промышленности в течение девяти месяцев 2000 г. и в аналогичном периоде 2001 г. оказывали спрос и обеспеченность оборотными средствами (табл. 7).

Таблица 7

**Баланс ответов в оценке изменений факторов
производства в легкой и пищевой промышленности
в 2001 г.**

Месяц	Легкая промышленность				Пищевая промышленность			
	денежные средства	оборотные средства	цены	спрос	денежные средства	оборотные средства	цены	спрос
Январь	-29,4	-27,9	16,9	-11,2	-32,4	-28,6	31,7	-11,9
Февраль	-25,2	-24,5	17,0	-7,5	-26,0	-22,8	27,5	-2,0
Март	-18,8	-22,1	12,1	-4,2	-11,9	-14,8	22,6	11,6
Апрель	-26,0	-27,5	5,9	-11,0	-13,1	-14,3	20,0	5,8
Май	-31,7	-27,2	4,3	-16,5	-1,9	-8,8	14,4	15,2
Июнь	-26,8	-23,4	7,9	-11,2	-6,7	-11,9	13,8	5,8
Июль	-18,2	-20,9	11,4	-1,3	-4,3	-7,1	17,0	5,7
Август	1,5	-10,9	14,3	20,7	-8,6	-7,5	16,4	8,0
Сентябрь	1,7	-7,4	13,5	21,8	-20,5	-14,1	15,2	-1,2

По сравнению с соответствующим периодом 2000 г. в январе–сентябре 2001 г. наблюдалась устойчивая тенденция снижения спроса на продукцию отрасли, что повлияло на объем заказов на внутреннем рынке. Динамика обеспеченности предприятий оборотными средствами в январе–августе 2001 г. была хуже, чем в 2000 г.

Изменение условий кредитования с января по сентябрь 2001 г. характеризовалось предприятиями более негативно, чем в 2000 г.

В 2001 г. продолжался рост цен на готовую продукцию легкой промышленности, но несколько медленнее, чем в

соответствующем периоде 2000 г. Издержки производства росли, но с III квартала 2001 г. темпы их роста несколько замедлились.

Снижение спроса и ухудшение условий производства в легкой промышленности негативно сказались на изменении объема денежных средств, которыми располагали предприятия.

Пищевая промышленность

В январе–сентябре 2001 г. оценки изменения объемов производства и загрузки производственных мощностей в пищевой промышленности практически совпадали с соответствующими показателями 2000 г. Результаты расчета индекса хозяйственной активности (см. табл. 1) показывают, что темпы роста производства в отрасли в январе–сентябре 2001 г. увеличивались после некоторого их снижения в конце 2000 г.

Наиболее значительное влияние на производственную деятельность в анализируемом периоде оказывал спрос на продукцию отрасли, под воздействием которого формировался объем заказов на продукцию (см. табл. 7).

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

До мая 2001 г. в отрасли, согласно оценкам респондентов, достаточно интенсивно росли цены на готовую продукцию, повысились и издержки производства.

Участники опроса Банка России негативно оценили условия кредитования, которые сложились в январе–сентябре 2001 г. При этом оценки 2001 г. были значительно хуже, чем условия кредитования в сопоставимом периоде 2000 г.

В февральском (2001 г.) послании президента РФ Федеральному собранию РФ отмечено, что присоединение к Всемирной торговой организации (ВТО) является для страны приоритетом. Создана правительственная комиссия по вопросам ВТО, ведутся переговоры о вступлении, соответствующим образом меняется российское законодательство.

Обсуждению вопросов присоединения России к ВТО посвящены публикуемые в этом номере тексты выступлений* на симпозиуме «Этапы и технологии вступления в ВТО» (Москва, 30 ноября 2001 г.).

Надеемся, что публикуемые материалы заинтересуют широкий круг читателей.

С. Н. СИЛЬВЕСТРОВ, советник председателя Совета Федерации Федерального собрания РФ, Москва:

«В ВТО вступить надо»

Вступить надо, но как?

Вступление в ВТО потребовало подготовки большого пакета законодательных актов. Всего должно быть разработано не менее сотни законодательных актов совершенно нового типа. Необходима огромная нормотворческая деятельность по приведению в некое соответствие с нормами ВТО того, что уже сделано в российском законодательстве.

По этому поводу существуют разные позиции. Точка зрения, связанная с ускорением вступления в ВТО, предполагает, что наше законодательство может адаптироваться в процессе вступления и участия в деятельности Всемирной торговой организации. Другая точка зрения исходит из того, что большинство актов должно быть подготовлено, принято и освещено в печати, доведено до людей, которые должны руководствоваться в своих действиях нормами этих актов, до того, как мы полностью вступим в ВТО.

По поводу вхождения в ВТО есть стратегическое согласие всех заинтересованных лиц: в ВТО вступить надо. ВТО наравне с МВФ и другими международными экономическими организациями является одним из основных регуляторов мировой экономики. Эта организация участвует в раз-

* Печатается с сокращениями и редакторской правкой.



работке процедур, технологий, стандартов, и стоять в стороне от этого, по крайней мере, неразумно.

Однако нужно иметь в виду, что вступление в ВТО предполагает соблюдение огромного комплекса экономических, правовых, социальных, экологических стандартов, которые коснутся буквально всех сфер экономической жизни. Кроме того, есть и чисто техническая проблема. Процесс вхождения в ВТО требует согласования позиций 45 министерств и ведомств – и между собой, и с иностранцами. Основными координаторами здесь должны стать Минфин, Минэкономразвития, МИД и Центробанк. Это предполагает наличие довольно большого числа хороших специалистов. А их не хватает.

Для вступления в ВТО нужно привести в соответствие с требованиями этой организации три больших блока вопросов: осуществить либерализацию торговли, либерализацию сферы услуг и обеспечение прав интеллектуальной собственности. Что касается первой части, мы более или менее соответствуем требованиям. А вот по части услуг все намного хуже: эта область никогда не была у нас развита, если не считать услуг в сфере военно-технического сотрудничества и обслуживания сырьевых отраслей. Так что конкурировать здесь будет очень сложно. Если говорить, например, о финансовых услугах, то, наверное, иностранные финансовые организации должны иметь доступ к российскому рынку, однако необходимо усиливать и собственный банковский сектор. Иначе будут все время возникать проблемы инвестиций и ухода капитала. Далеко не факт, что вступление в ВТО само по себе существенно увеличит инвестиционную привлекательность страны.

Третья проблема – права собственности, в том числе интеллектуальной. Для того чтобы выходить на переговоры по этой тематике, нужно иметь собственное, понятное и эффективное законодательство в этой области. Его у нас нет.

Кому это выгодно?

Из всего вышесказанного следует: необходимо понять, для чего, в чьих интересах и на каких условиях мы собираемся становиться членами ВТО?

Начнем с того, что нет смысла вступать в организацию, если это не предполагает защиту наших собственных интересов. Поэтому необходимо понять, что выиграет население, что выиграют отечественные производители и какие именно производители: сырьевой сектор или же тот, кто работает в сфере высоких технологий?

Кроме того, нужно определиться и с темпами нашего развития. Открывать собственный рынок стоит лишь в том случае, если есть более или менее внятные и гарантированные перспективы экономического роста и повышения конкурентоспособности. Есть сомнения, что положительные тенденции последних двух лет в экономике сохранятся. Если же подъем остановится, либерализация экономики сделает ее неконкурентоспособной. То есть *формально равные условия для западных и российских компаний приведут к однозначному проигрышу для российских предприятий.*

Существует несколько «этажей» мировой экономики. Первый – специализация на добыче сырья, топлива и сельхозпроизводстве. Здесь у нас явные преимущества, мы зарабатываем на природной ренте. На этом уровне у нас нет серьезных конкурентов. ВТО практически не регулирует сырьевые операции. Поэтому вступление в ВТО с точки зрения перспектив развития нашего ТЭКа выглядит следующим образом: нам стоит опасаться либерализации только потому, что в нашем ТЭКе довольно высокие производственные затраты, и потому, что в какой-то момент ВТО может договориться с ОПЕК и начать совместно регулировать эту сферу. Однако это вопрос не самого близкого будущего.

Второй «этаж» – массовая продукция: химия, нефтехимия, машиностроение, товары широкого потребления и т. п. Производство этой продукции требует среднего технологического уровня. Мы присутствуем на этом «этаже», но едва ли сможем, даже при самом благоприятном стечении обстоятельств, занять там сколько-нибудь заметное место. Классический пример – Китай. От производства детских игрушек он получает больше, чем Россия от нефтегазового сектора. От вхождения или невхождения в ВТО на этом «этаже» нашей экономики мало что изменится.

И, наконец, третий «этаж» – высокие технологии. Это сфера, где снимают интеллектуальную ренту и где сейчас идет наиболее жесткая конкуренция. Просто потому, что через 20–30 лет именно достижения в этой сфере будут определять успех экономического развития. *Здесь мы реально способны конкурировать, и вхождение в ВТО, пожалуй, может в этом помочь.* К сожалению, мы пока не научились зарабатывать в этой области. Однако, имея серьезный потенциал, можем постараться отвоевать место на данном рынке. Но для этого необходима серьезная государственная политика, которой нет.

Есть и еще один блок сомнений и вопросов. Далеко не однозначно, что работа с ВТО будет только позитивной. Развитые страны все равно используют организацию в собственных интересах. Ведь антиглобалистские выступления возникают не на ровном месте. Например, когда речь идет о прямых инвестициях в рамках ВТО, не стоит забывать, что 70% этих инвестиций идут в страны с одинаково высоким уровнем экономического развития. То есть развитые страны инвестируют друг в друга.

К тому же правила, которые развитые страны навязывают более слабым при вступлении и членстве в ВТО, сами они зачастую игнорируют. Это касается тарифной и нетарифной политики, уровня поддержки собственных производителей. Ни США, ни ЕЭС не собираются отказываться от поддержки собственного сельского хозяйства, хотя от нас требуют ограничений в этой области. А мы не можем принимать одни условия и не принимать другие: при вступлении в ВТО нужно соглашаться на все сразу.

Это, безусловно, осложняет процесс переговоров. Однако существенные задержки со вступлением в ВТО могут повлечь за собой ряд проблем.

Запад начинает регулярно предъявлять претензии по поводу несоблюдения Россией социально-трудовых и экологических стандартов. Те страны, которые не вошли в «золотой миллиард», и так оказались не в самых выгодных экономических условиях. У них низкая зарплата, невысокий уровень социальной поддержки. Однако население, по крайней мере, имеет работу. В области защиты экологии эти

государства отстают, но именно потому, что им «сбрасывают» грязные производства. Если речь вдруг заходит о таких стандартах, то получается, что соблюдать их либо слишком дорого, либо попросту невозможно. Поэтому большинство развивающихся стран на подписание таких обязательств пока не идет. И это правильно. Пока это еще не обязательная норма. Если мы будем сильно тянуть со вступлением, эти стандарты могут стать обязательными. Тогда вступить будет еще тяжелее.

Есть и еще ряд аргументов «за». К настоящему моменту Китай уже стал членом ВТО. Таким образом, мы оказались между организованным и единым экономическим пространством на Востоке и единым и организованным экономическим пространством ЕЭС. Поэтому членство в ВТО в данном случае станет некой гарантией от давления со стороны наших соседей. Ведь экономика Сибирского и Дальневосточного регионов сильно завязана на Китай. И теперь, после вступления Китая в ВТО, нам может грозить ряд антидемпинговых мер с его стороны.

Есть и еще аргументы. Например, более 30% нашего ВВП формируется за счет внешних факторов. Мы зависим от колебаний мировой конъюнктуры. Поэтому мы должны иметь возможность решать оперативно все свои внешнеэкономические проблемы – ВТО дает такую возможность.

В связи с этим большинство экономистов и сходятся в том, что вступить необходимо, но следует быстро предпринять ряд важных шагов: подготовить российское законодательство к принятию нормативов ВТО, продумать меры торговой политики, направленные на защиту интересов российского бизнеса, и подготовить кадры для работы в новых условиях.

О. ХЕННИГ, посольство Федеративной республики Германия в России; полномочный министр, советник; начальник Департамента экономики и науки:

«Германия и Евросоюз заинтересованы в быстром вступлении России в ВТО»

Германия как член Евросоюза не раз подтверждала свою готовность поддерживать Россию в ее стремлении выпол-

нить условия, необходимые для вступления в ВТО. Германия и Евросоюз по-прежнему заинтересованы в быстром вступлении России в ВТО.

Вступление России в эту организацию принесет бóльшую либерализацию. Либерализация повлечет за собой бóльший рост. Рост будет способствовать притоку иностранного капитала и в долгосрочной перспективе – повышению конкурентоспособности российской промышленности.

Наряду с ускорением структурных перемен, важным представляется подаваемый вступлением в ВТО сигнал о доверии. Присоединившись к ВТО, Россия продемонстрирует, что она играет по общемировым правилам.

Однако наряду с открывающимися перспективами есть риски. Я могу назвать, например, кратковременный спад в некоторых областях промышленного производства или сокращение поступлений в казну. Структура российского экспорта не позволяет ожидать быстрого роста его объемов, а либерализация импорта, которая наступит при вступлении в ВТО, окажет значительное давление на определенные отрасли.

Но Россия должна в полной мере принять существующие в ВТО правила. Нельзя допускать вступление на особых условиях, поскольку это ослабило бы систему ВТО, явилось показателем внутренней слабости России и имело бы длительные отрицательные последствия для страны. В то же время должна существовать возможность договориться об условиях переходного периода. Одним словом, не должно быть ни привилегий, ни дискриминации.

В рамках долгих и сложных переговоров по вопросам вступления в ВТО сталкиваются разные экономические интересы различных стран. Согласование этих интересов является комплексным процессом и скрывает в себе множество деталей, взаимосвязанность которых в целом понятна лишь специалистам.

Наиболее важной сейчас является политическая воля, которую должны продемонстрировать обе стороны, чтобы преодолеть расхождения в деталях и придать процессу вступления России в ВТО новую динамику.

В заключение позвольте сделать два утверждения.

1. Проблемы, связанные с вступлением в ВТО, – принципиальные вопросы российской внешнеэкономической политики. Тематика важна, поскольку имеет существенные последствия для России и для ее партнеров.

2. Вступление в ВТО не является, по-моему, панацеей для решения всех проблем России. По-прежнему сохраняется, как мне кажется, необходимость проведения общих структурных реформ.

В. В. ОВЧИННИКОВ, координатор оргкомитета Всемирного экономического форума в Давосе, научный руководитель Центра стратегических исследований швейцарских банков (IMIS):

«Вопрос: “Вступить России в ВТО или не вступать?” – давно решен»

Всемирная торговая организация ставит своей главной задачей наполнить рынок качественными товарами, имеющими минимальную цену. То есть фактически прежде всего эта организация защищает интересы и права покупателей продукции. Процесс вступления в ВТО рассматривается этой организацией не как единовременный акт, а как постепенный переход, в процессе которого сначала подписывается некий протокол согласований по каждой обсуждаемой позиции. Каждая страна имеет право обозначить те позиции, которые являются основными для переговоров. Одни страны имеют 186 таких позиций, другие – 85, некоторые – очень небольшое количество, но это уже детали. Каждая обозначенная позиция – это требование страны, вступающей в ВТО, учитывать интересы ее экономики.

Процесс вступления в ВТО демократичен: те лица, которые ведут переговоры, консультируются с представителями отраслей, производящих ту или иную продукцию. И на основании этих переговоров они вносят свои предложения.

Российская делегация пошла несколько другим путем. Составляемый протокол построен по принципу «худшего случая». Принцип «худшего случая» заключается в том, что заградительные пошлины, с одной стороны, и дотации – с другой стороны, выставлены в таких пределах, что в них практически ничего менять не надо. Поэтому протокол в

том виде, в каком он сейчас находится и с которым, к сожалению, общественность России не ознакомлена, фактически ничего не меняет. Видимо, имеет место случай асимметричности информации, располагаемой теми, кто будет участвовать во Всемирной торговой организации. Я имею в виду отрасли экономики и членов делегации, которая ведет переговоры.

Эту ситуацию, конечно, надо менять. Безусловно, нужно четко обозначить позиции, опубликовать материалы, нужно, по крайней мере, вести переговоры с товаропроизводителями различных отраслей, объясняя им, под какие категории условий они попадают.

К этому надо подходить объективно, а не под влиянием эмоций.

Могу сказать, что эмоции преобладают и в других странах. Например, я с интересом посмотрел материал Национального бюро экономических исследований Соединенных Штатов Америки. Так, в нем, например, утверждается, что вступление нашей страны в ВТО ослабляет позиции США, где-то по 8–9 позициям из 86. И это вывод серьезных экономистов, которые говорят о том, что если Россия выставит такие запредельные пошлины и запредельные дотации, то по некоторым позициям Соединенные Штаты будут проигрывать в конкуренции именно в связи с этими заградительными мерами.

Безусловно, речь идет о типичном переговорном процессе, где каждая сторона добивается реализации своих целей. Конечной целью является вступление в ВТО с принятием таких ограничительных мер, которые все-таки позволят повысить конкурентоспособность страны.

Куба, например, при вступлении в ВТО оградила себя буквально со всех сторон. Результат не замедлил сказаться. Ее конкурентоспособность за истекшие 5–6 лет практически не изменилась: не упала и не увеличилась. Те же страны, которые пошли на значительное снятие ограничительных мер, достигли безусловных успехов в наращивании своей конкурентоспособности. В целом мне кажется, что вопрос: «Вступать или не вступать России в ВТО?» – уже давно решен, и сейчас речь идет о процессе вступления.

Для российской экономики неоднократно инновации были названы одним из основных рычагов развития, следовательно, должен был быть сделан политический акцент на их поддержке и стимулировании со стороны государства.

Законопроект РФ «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» существует с 1995 г., уже претерпел ряд изменений, возникших в результате его обсуждений, но так и не принят по сей день. Ряд субъектов РФ, например, Томская, Саратовская и Тверская области, предпринимали попытки принятия аналогичного документа на региональном уровне. Однако это лишь единичные акции, и утверждать о реализации инновационной политики на территории страны пока преждевременно.

Предлагаем в рамках данной статьи на уровне субъекта РФ разобраться, почему законодательство в данной сфере экономики до сих пор находится лишь в стадии проектирования.

Статья заинтересует руководителей властных органов, юристов, топ-менеджеров фирм, занимающихся инновациями.

КАК СТИМУЛИРОВАТЬ ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

Е. Д. ЖИТЕНКО,

кандидат экономических наук,

Новосибирский государственный технический университет

В Новосибирской области, где расположен научно-образовательный комплекс, считающийся одним из крупнейших в РФ, более двух лет разрабатывается закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике Новосибирской области». Написаны несколько вариантов законопроекта, проводились его обсуждения и согласования. В настоящее время авторы считают, что документ имеет законченный вид.

Но может ли хозяйствующий субъект, осуществляющий инновационную деятельность на территории Новосибирской области, получить дополнительные стимулы к ее активиза-

© ЭКО 2002 г.



ции при условии введения данного закона в действие? Проанализируем степень проработанности самой концепции законопроекта, уделив особое внимание механизмам ее реализации.

Поскольку инновационный процесс – это сравнительно новая категория для российской экономической литературы, *содержание инновационной деятельности*, как база определения объекта и субъекта прав, *требует конкретизации в соответствующем законе*.

Для начала процитируем законопроект Новосибирской области, чтобы оценить, насколько постановочная часть закона описана конкретно и может восприниматься однозначно.

«Инновационная деятельность – деятельность, связанная с трансформацией научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт (товар, работа, услуга, технология), потенциально востребованный рынком.

Инновация – конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке» (ст. 2 законопроекта).

«Инновационная деятельность включает:

1) инновационный цикл (генерацию идеи, концепцию создания новой продукции, разработку, конструирование и изготовление прототипа, опытного образца, поиск стратегического партнера, инвестора, подготовку производства и выпуск инновационной продукции);

2) рыночный цикл (вывод товара на рынок, оценка рыночного потенциала, рост производства, организация сервиса, реализация на рынке нового продукта, завершение жизненного цикла инновации).

Стадии инновационной деятельности: научные исследования и разработки; инструментальная подготовка и организация производства; подготовка персонала, пуск производства; маркетинг новых продуктов; продажа (приобретение) неовещественной технологии (патенты, лицензии пр.), продажа овещественного инновационного продукта» (там же, ст. 5).

«Субъектами – участниками инновационной деятельности являются юридические лица... осуществляющие инно-

вационную деятельность, и физические лица... принимающие участие в инновационной деятельности. Субъекты, оказывающие содействие инновационной деятельности: организации инновационной инфраструктуры, инвесторы, научно-исследовательские институты и образовательные учреждения, органы государственной власти» (там же, ст. 3).

На наш взгляд, предлагаемый текст законопроекта написан наукообразным языком, он неконкретен, напоминает больше выдержки из лекции, чем закон, и содержит целый ряд противоречий, а также ошибок в сфере права и экономики. Вряд ли у авторов законопроекта найдется ответ, например, на следующие вопросы.

1. Имеет ли смысл в рамках данного закона различать понятия «продукт, потенциально востребованный рынком» и «продукт, реализуемый на рынке» и, если да, то как будет оцениваться разница между ними?

2. Чем обусловлено разграничение инновационного процесса на инновационный и рыночный циклы, если в дальнейшем тексте ни один из данных циклов не обеспечен особыми мерами государственной поддержки? Насколько корректно это разграничение, учитывая определения инновационной деятельности и инновации, данные в законопроекте?

3. Что такое «овеществленный инновационный продукт», продажа которого завершает перечень стадий инновационной деятельности?

4. Что представляет собой «неовещественная технология» и почему ее продажа выделена в самостоятельную стадию инновационной деятельности?

5. Где и чем заканчивается жизненный цикл инновации (ведь если имеется в виду завершение жизненного цикла продукта, то это уже вряд ли имеет отношение к инновационной деятельности)?

6. Насколько целесообразно предоставлять государственную поддержку «рыночному циклу» инновационной деятельности в фазе «завершения жизненного цикла инновации» или «инновационному циклу» на этапе «генерации идеи» (согласно данному законопроекту, равную поддержку имеет инновационная деятельность на всех перечисленных фазах ее осуществления)?

7. Чем различаются «субъекты инновационной деятельности» и «субъекты, оказывающие содействие инновационной

деятельности» и как будет проводиться оценка степени их дифференциации?

Очевидно, что в существующем виде закон не может восприниматься однозначно, и состав «получателей» мер государственной поддержки будет либо незаслуженно велик, либо, наоборот, сужен. В документе нет четкого определения ни объекта регулирования, ни субъекта прав, видимо, вследствие того, что определение содержания самой инновационной деятельности представляет для авторов проекта существенную сложность. Таким образом, законопроект требует дополнительной проработки уже на уровне постановки задачи.

Что такое инновационная деятельность?

Инновационный процесс состоит из трех фаз: разработка нового продукта – промышленное освоение – распространение (см. таблицу).

Разработка нового продукта процесса	Промышленное освоение	Распространение
НИОКР, НИОТР Разработки, обеспечивающие коммерческое использование продукта и процесса Защита объектов интеллектуальной (промышленной) собственности	Организация опытного производства Отладка технологических процессов Стандартизация, аттестация, лицензирование Формирование рынка	Серийное производство Сбыт и обслуживание Распространение (имитация)

Фазы процесса инноваций

Каждая из фаз имеет свои характеристики эффективности. Положительным результатом прохождения фазы «Разработка» является наличие технического успеха. Для фазы «Освоение» – характерен успех коммерческий, т. е. возможность коммерциализации нового продукта или процесса. Для фазы «Распространение» важен показатель финансового успеха, когда проект дает отдачу на инвестиции, по крайней мере, такую же, как и альтернативные издержки использования капитала фирмы.

Согласно экспертным данным, в промышленно развитых странах 57% научных проектов имеют технический, 37% –

коммерческий и 27% – финансовый успех. Столь высокая эффективность определяется тем, что это – результат целенаправленной инновационной деятельности частных компаний. Фирмы, как правило, не начинают разработку нового продукта или процесса до тех пор, пока не устраняются принципиальные технологические сложности с помощью относительно недорогого исследования, а также не переоцениваются реакция потребителей и величина изменения производственных издержек. Объективно же лишь одна из 3000 идей (0,03%) и один из 125 проектов, начинающихся со стадии завершенных НИОКР (0,8%), достигают финансового успеха¹.

Данные статистики подтверждают тезис о высоком риске финансовых вложений в инновационные проекты. Вместе с тем у инновационного бизнеса высока и доходность. Например, в рейтинге 2000 г. проекта «Эксперт–200» самой рентабельной компанией названа «Российская инновационная топливно-энергетическая компания», деятельность которой основана на новых наукоемких отечественных разработках в области ТЭК. Уровень рентабельности данной компании, рассчитанный как отношение чистой прибыли к объему реализации, в 2000 г. превысил 60%, в то время как среднероссийский уровень составил 11,8%². Известны случаи, когда уровень рентабельности инновационных фирм превышал 2000%.

Доходная составляющая инновационного процесса формируется в виде поступлений от продажи технологии, производства «под ключ», «готового» действующего бизнеса, самой продукции, а также доходов от торговли объектами промышленной собственности и существует в условиях практического отсутствия конкуренции на соответствующих рынках. Доходы от инновационной деятельности и являются стимулирующим фактором при принятии решения об участии в этой деятельности и ее поддержке.

¹ Stevens G. A., Burley J. 3,000 raw ideas = 1 Commercial success// Research & technology Management. May–June 1997. P. 16–27.

² «Эксперт – 200»: ежегодный рейтинг крупнейших компаний России// Эксперт. 2001. № 35. С. 73–161.

Важным фактором обеспечения высокой эффективности коммерциализации научных разработок является привлечение так называемого венчурного капитала. Следовательно, участники инновационного процесса представляют сферы научной, производственной и финансовой деятельности.

Как организована государственная поддержка?

Поскольку любая инновация – вид предпринимательской деятельности, то правильнее ставить вопрос не о государственном контроле над инновационным процессом, а о создании благоприятного климата для его активизации.

Фаза научных разработок предполагает государственную поддержку в форме прямого выделения бюджетных ресурсов для выполнения научных исследований и косвенного финансирования в виде предоставления налоговых льгот научным организациям и организациям – заказчикам НИР. Такая поддержка научной деятельности установлена в РФ Налоговым кодексом и Федеральным законом от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», а также законодательными актами субъектов РФ. Например, на территории Новосибирской области действует закон № 17-ОЗ от 20.04.1995 г. «О научной деятельности и региональной научно-технической политике».

При недостаточности бюджетных ресурсов или собственных средств возникает серьезная проблема их поиска и привлечения, поскольку действующее законодательство существенно ограничивает возможность использования кредитов.

Бюджетным кодексом РФ разрешено использование бюджетной (государственной) организацией (к данной категории относятся, в первую очередь, научные организации, а также промышленные предприятия типа «унитарное» или «казенное») кредитных ресурсов только из бюджетных источников либо таких фондов, как Пенсионный и Фонд социального страхования, однако механизм подобных взаимоотношений в действующем законодательстве отсутствует. Следовательно, бюджетная организация, когда берет кре-

дит в банке либо занимает средства у третьих лиц, нарушает закон.

С введением Налогового кодекса РФ затраты на НИОКР разрешено относить на себестоимость (полностью – для успешно завершённых научных исследований, частично – в случае получения отрицательного результата), но проблема привлечения стартовых финансовых ресурсов на проведение таких работ не решена. Сегодня суммы, направленные на погашение заимствований по договорам кредита и займа, не относятся к расходам, учитываемым при налогообложении, а в себестоимость может входить лишь уплата процентов по таким займам. Кроме того, расходами признаются лишь те затраты, которые являются экономически оправданными, а механизма отнесения затрат к экономически обоснованным или необоснованным до сих пор нет.

Указанные ограничения делают невыгодным для хозяйствующих субъектов привлечение заемных финансовых ресурсов, что, на наш взгляд, существенно сужает круг потенциальных участников инновационного процесса.

Переход от фазы научных исследований к фазе организации промышленного освоения обеспечен государственной поддержкой в рамках законодательства в сфере охраны объектов интеллектуальной собственности (законы РФ «Об авторском праве и смежных правах» от 09.07.1993 г.; «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.1992 г.; «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных» от 23.09.1992 г.; «О правовой охране топологий интегральных схем» от 23.09.1992 г.; Патентный закон РФ от 23.09.1992 г.).

Но данное законодательство полностью отсутствует на региональном уровне, что, как нам представляется, создает проблемы при его реализации. Как результат, деятельность промышленных компаний направлена не на цивилизованные отношения с организациями – носителями технологий, а на обход их патентного права. В условиях отсутствия региональных законов о государственной политике в данной сфере не разработана целостная система экономических и правовых механизмов регулирования процесса коммерциа-

лизации законченных НИОКР, не сформирована эффективная инфраструктура, способствующая решению на региональном уровне проблем охраны интеллектуальной собственности при трансферте наукоемких технологий, не определены приоритеты развития региональных научных и промышленных комплексов, позволяющие активно вовлекать в хозяйственный оборот местные технологические и интеллектуальные ресурсы.

Фаза организации промышленного освоения связана с деятельностью малых инновационных фирм, а также крупных промышленных компаний, открывающих новую бизнес-линию, и, следовательно, относится к сфере высокорискованных (венчурных) областей экономики. Законодательством на федеральном и региональном уровнях данная деятельность обеспечена лишь частично в сфере малого предпринимательства (например, Федеральный закон от 14.06.1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» и соответствующие законы субъектов РФ) и инвестиционной политики. Но ни один из перечисленных правовых актов не содержит акцента на приоритетах инноваций и наукоемкого производства. В действующем законодательстве и законопроектах, посвященных инновационной деятельности, слабо прописаны стимулы развития инфраструктуры именно инновационного бизнеса (в первую очередь, структур, аналогичных технопаркам), а также финансовых институтов в сфере венчурного капитала.

Фазе распространения инноваций соответствует тренд стабильного роста объемов производства и потребления новой продукции, поэтому она характеризуется наличием крупных финансовых ресурсов и отсутствием технологического и финансового риска, свойственного предыдущим фазам инновационного процесса. Вместе с тем представляется целесообразным ввести дополнительные стимулы у хозяйствующих субъектов к освоению и тиражированию инноваций. Поэтому следует рассмотреть возможности совершенствования действующего законодательства в таких областях, как поддержка отечественного (и местного) това-

ропроизводителя, монопольное право, организация поставок продукции для государственных нужд.

На данной фазе можно уделить внимание системе формирования государственного заказа на новую наукоемкую продукцию, у которой, например, нет аналогов или, как в случае с лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения, требуется особое решение по применению нового более эффективного продукта, обеспечивающего импортозамещение. Можно предусмотреть изменение государственной антимонопольной политики в пользу предприятий, осваивающих производство такой продукции и вынужденных нарушать в этом процессе установленные ограничения на создание и разделение хозяйствующих субъектов, а также их горизонтальных и вертикальных объединений.

Из вышесказанного следует, что фаза организации промышленного освоения, являющаяся по своей сути системообразующей инновационного процесса, нуждается в разработке специального инновационного закона, в то время как фаза разработки продукта и фаза распространения инноваций требуют совершенствования уже действующего законодательства.

Зарубежный опыт

В качестве положительного опыта стимулирования внедрения новейших разработок приведем практику развитых экономически стран, выбравших инновационную модель развития экономики. В таких странах существуют мощные государственные программы поддержки процесса трансфера технологий, основанные на прямом и косвенном финансировании из государственных источников инновационных проектов. Прямое финансирование составляет около 3% от ВВП страны, а косвенное участие государства в инновационном процессе предполагает, в первую очередь, поддержку всех участников инновационной цепи «наука – производство – финансы».

Важнейшими рычагами косвенного регулирования инновационной деятельности являются:

- налоговая скидка (6–10%) с общей суммы инвестиций в активную часть основного капитала;
- сокращение (на 25%) налогооблагаемого дохода корпораций от ассигнований на исследования и разработки;
- введение налогового стимулирования компаний, предоставляющих оборудование и финансовые средства системе высшего образования;
- изменение антимонопольного законодательства, облегчающее компаниям создание совместных исследовательских трестов и программ (консорциумов);
- изменение патентного законодательства с целью сохранения за корпорациями прав собственности на патенты, полученные в ходе выполнения НИОКР по государственным контрактам.

Как элемент поддержки в Японии, например, правительственные структуры за свой счет выпускают обзоры современных тенденций на рынке, результаты маркетинговых исследований запросов покупателей, состояния развития отраслей экономики и пр. Это так называемая «Белая книга по науке и технологии», которая издается ежегодно. Интенсивный обмен научно-технической информацией поощряется государством в целях достижения согласованности интересов промышленных фирм, центральных и местных властей, научных организаций. Государственная программа в этой области реализуется в Японии с 1973 г.

В целях активизации инновационного процесса участие государства предусматривается в формах:

- нормативного финансирования малого научно-технического предпринимательства;
- страхования частных инвесторов, вкладывающих средства в малые наукоемкие фирмы;
- разрешения различным фондам и страховым компаниям финансировать инновационные фирмы, требующие вливания венчурного капитала;
- поддержки совместных исследовательских центров, создаваемых частными фирмами и университетами;
- поддержки мероприятий по повышению эффективности использования материально-технической базы науки, по со-

вершенствованию служб научно-технической информации, международного научно-технического сотрудничества.

Методы государственного регулирования, охватывающие реализацию научно-технической и инновационной политики, включают в себя также деятельность специальных органов по стандартизации, сертификации, лицензированию.

Концепция государственных программ поддержки инновационного процесса состоит в поощрении развития посредством «подталкивания» промышленности к саморазвитию, а не в раздаче бесплатных финансовых ресурсов. Законодательная база при этом строится таким образом, чтобы стимулировать финансовые структуры включаться в инновационный процесс. Как результат реализации эффективной государственной политики сегодня Германия, США, Япония в общем объеме обладают 48% мирового объема новейших технологий.

Продолжим наш анализ законопроекта Новосибирской области «Об инновационной деятельности и государственной региональной инновационной политике» и сформулируем в дополнение к вышесказанному ряд предложений по его совершенствованию.

Как улучшить региональный закон

Стимулирование инновационной деятельности на территории Новосибирской области определено в форме налоговых льгот, государственных гарантий и создания выгодных условий пользования государственным имуществом (ст. 16). В качестве бюджетного источника прямого финансирования инновационной деятельности устанавливается отдельная строка областного бюджета в объеме 0,5% его расходной части (ст. 15). Данные механизмы должны применяться в условиях реализации инновационных проектов и программ, формируемых в рамках приоритетных направлений государственной региональной инновационной политики.

Однако особенностью такой политики является то, что бюджетная поддержка должна быть сконцентрирована не на приоритетных направлениях, а на «точках роста» экономики. Опыт работы, например, в рамках закона Новосибир-

ской области «О научной деятельности и региональной научно-технической политике» продемонстрировал, что деятельность в рамках приоритетных направлений приводит к размыванию границ предпочтений и, следовательно, к распылению финансовых ресурсов и неэффективному их использованию.

В условиях высокой стоимости научных исследований, неопределенности их результатов и рискованности их промышленного освоения, значительно возрастает цена ошибочного выбора тупикового направления исследований. Помимо крупных материальных, финансовых и трудовых затрат такая ошибка влечет и потери времени, отставание от конкурентов. Поэтому государственные приоритеты следует выбирать в «точках пересечения» различных стратегий и направлений научно-технического и промышленного развития. Такие «точки» должны стимулировать не только появление новых научно-технологических прорывов, но и обеспечить возможность переключения с одной научно-технической стратегии на другую.

Вряд ли правильно считать участие хозяйствующего субъекта в реализации инновационного проекта или программы единственным основанием для получения государственной поддержки, как это установлено в законопроекте. Например, такая поддержка, оказываемая организациям системы высшего образования, готовящим инновационных менеджеров, а также специалистов технических отраслей знаний, выходит за рамки инновационных проектов и программ.

В рассматриваемом документе отсутствуют условия применения налоговых кредитов и налоговых освобождений. Представляется целесообразным ввести также перечень возможных субъектов инновационной инфраструктуры и указать, в чем состоит их отличие от субъектов инновационной деятельности, поскольку эти субъекты разграничиваются в законопроекте по формам и объемам государственной поддержки, что так или иначе связано с недополучением налогов и других платежей в бюджеты различных уровней. Предлагаем расширить круг получателей льготных условий пользования государственным имуще-

ством – в законопроекте оговорено применение понижающих коэффициентов при расчете арендной платы за пользование государственным имуществом, находящимся в оперативном управлении и хозяйственном ведении только субъектов инфраструктуры инновационной деятельности.

Меры стимулирования инновационной деятельности описаны таким образом, что не ясно правовое поле вопросов собственности на объекты, являющиеся предметом так называемых «инновационных» договоров. Возможно, для защиты своих инвестиций и обеспечения их эффективности органы государственной власти должны стать временно (например, на период реализации проектов) сособственниками таких объектов. При этом важно разработать экономические и правовые механизмы использования государством своего права собственника, что особенно характерно для случаев, когда объект прав относится к «сферам интересов» государства.

Что касается источников прямого финансирования инновационной деятельности, то представляется малообоснованной заложенная в законопроекте величина 0,5% расходной части бюджета, особенно если учесть, что объем финансовых ресурсов, выделяемых из областного бюджета на поддержку научной деятельности, установлен на уровне 1,5% от той же базы. По данным мировой статистики, затраты в процессе «научная разработка – промышленное освоение» находятся в соотношении 1:10³, а в случае реализации рассматриваемого законопроекта соотношение приобретет вид 3:1, что вряд ли будет способствовать активизации инновационной деятельности промышленных компаний.

При дефиците бюджета эффективнее было бы не вводить новый источник, а перенаправить на стимулирование инновационной деятельности часть средств уже определенных бюджетных источников: фонда поддержки науки, фонда развития промышленности и фонда поддержки малого предпринимательства, бюджета развития области.

³ Commercialisation of Government-funded research: Background report// Organisation for Economic Cooperation and Development: DSTI/STP/TIP(98)12.

В случае формирования венчурных фондов с участием бюджетных средств, что рассматриваемым законопроектом не предусматривается, но было бы целесообразно, следует разработать механизмы вывода государственного имущества из инновационного проекта, позволяющие увязать специфику венчурного финансирования с особенностями действующих Бюджетного и Налогового кодексов РФ.

Функции координации инновационного процесса, а также государственного контроля за эффективностью вложений бюджетных средств должны быть реализованы на межотраслевом уровне, а не на ведомственном, как это предлагается в законопроекте: ведомственная принадлежность остро ограничивает административные, да и финансовые ресурсы выполнения данных задач.

Хотя безусловным преимуществом рассматриваемого законопроекта по сравнению с аналогичными законами других субъектов РФ является такой механизм стимулирования инновационной активности, как снижение арендной платы за предоставление субъектами инновационной инфраструктуры государственного имущества малым инновационным компаниям, в целом, закон выглядит бессистемным документом со слабо проработанной концепцией. Он не содержит особой, обслуживающей именно данный процесс, системы экономических, финансовых и правовых механизмов. Заложенные в нем формы косвенного финансирования уже существуют, будучи определенными иными ныне действующими областными законами – об инвестиционной деятельности, о поддержке местного товаропроизводителя, о научно-технической политике и пр. Учитывая специфику данной сферы деятельности, заключающуюся в ее межведомственном характере и объединяющей функции, было бы рационально провести увязку под эгидой закона об инновационной деятельности законодательства в сферах науки, образования, промышленности и др. Однако такой взаимосвязки нет. Механизмы реализации государственной региональной инновационной политики представлены в законопроекте таким образом, что у предприятий не возникнет стимула рисковать и осваивать производство именно новой

наукоемкой продукции, требующей особых знаний, а также дополнительных финансовых, трудовых и других ресурсов.

Инновационной деятельности сегодня действительно необходима серьезная государственная поддержка, предоставляемая, прежде всего, товаропроизводителю и финансовому институту, а уже затем разработчику технологии. Такая поддержка может быть выражена, например, в некотором ограничении ввоза тех товаров, которые можно производить на местном уровне, в регулировании импорта наукоемкой продукции и в развитии системы организации поставок продукции для государственных нужд. Законодательно важна поддержка местных научных разработок, иначе наш мощный научно-образовательный комплекс оказывается не у дел. Финансовые механизмы такой поддержки могут быть построены на базе специализированных инновационных фондов и обособленного сектора страховых услуг.

Пока же в условиях правового дефицита в сфере инновационной деятельности, когда на государственном уровне еще не решен вопрос, что и как поддерживать, проблемы стимулирования процесса промышленного освоения результатов научных исследований решаются разработкой и реализацией региональных и межведомственных программ. Такие программы реализуются, например, на территории Красноярского края (сопровождение законом от 12.02.1999 г. «О краевой целевой программе “Активизация инновационной деятельности в Красноярском крае”») и Томской области (Распоряжение правительства РФ от 08.08.1999 г. об одобрении межведомственной программы «Совершенствование и апробация механизмов развития научно-образовательной сферы в условиях реформирования экономики на примере Томской области»), а также на федеральном уровне (например, конкурс инновационных проектов «Наука – Технология – Производство – Рынок», проводимый под руководством Минпромнауки России, межведомственная программа «Активизация инновационной деятельности в научно-технической сфере», подпрограмма «Инновации» научно-технической программы Минобразования России «Научные исследования высшей школы по приоритетным направлениям науки и техники»).

В статье обсуждаются особенности расчета и анализа стоимостных показателей производительности труда работающих на сельскохозяйственных предприятиях, в хозяйствах населения и в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Представленные материалы могут заинтересовать аналитиков и тех, кто изучает способы расчета и динамику статистических показателей.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА: КАК ЕЕ ИЗМЕРЯТЬ?

(на примере сельского хозяйства)

В. Д. СМИРНОВ,
доктор экономических наук,
Г. В. ГУРИН,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Численность занятых работников

В расчете уровня производительности труда обычно участвуют два показателя: численность занятых работников и объем произведенной продукции. Рассмотрим первый из них.

По официальным данным, численность занятых в отрасли «сельское хозяйство» в целом по России в 1999 г. составила 8,5 млн чел., или 13,3% от общего числа занятых в национальном хозяйстве. При этом на сельскохозяйственных предприятиях работали 5,1 млн чел. Общее число крестьянских (фермерских) хозяйств в 1999 г. составило 270 тыс. В каждом из них по разным оценкам было занято 3,5–4,0 человека (считая и наемных работников). Следовательно, общая численность занятых работников составляет примерно 1,0 млн чел. В хозяйствах населения работали 2,4 млн чел.

© ЭКО 2002 г.



Известно, что российская статистика численность занятых в экономике определяет по годовым балансам трудовых ресурсов, составляемым для каждого региона и страны в целом. При этом принадлежность работника к той или иной отрасли экономики устанавливается по его основной работе, и, следовательно, его дополнительная работа в порядке вторичной занятости не учитывается. Конечно, если затраты труда в сфере вторичной занятости невелики и примерно одинаковы во всех отраслях, то с этим можно примириться. Однако особенность сельского хозяйства такова, что игнорировать этот недоучет никак нельзя: ведь в отрасли больше половины продукции производится в хозяйствах населения, где люди трудятся преимущественно именно в порядке вторичной занятости, отработав положенные часы на основной работе на предприятиях, в организациях и т. д.

Достаточно достоверный размер таких затрат труда по России удалось установить лишь в 1999 г., используя данные усовершенствованного выборочного обследования населения по проблемам занятости, проводимого ежеквартально Госкомстатом России. При обследовании респондентов спрашивали не только об их основной и дополнительной работах в организациях, в число которых попали сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства, но и специально задавали им вопрос о том, заняты ли они еще и в своем домашнем хозяйстве производством продукции сельского хозяйства, работая на приусадебных участках, личном подворье, дачных и огородных участках. При этом респондентов просили измерять в часах их занятость где-либо в обследуемую неделю. Это позволило установить количество условных работников в эквиваленте полного рабочего дня, исходя из обычной в той или иной отрасли продолжительности рабочей недели (от 34,8 до 40,9 час.).

Результаты этого обследования¹ дали принципиально новую картину затрат труда в сельском хозяйстве (табл. 1).

Учет затрат труда в часах позволил уточнить численность занятых (в условных работниках) в крестьянских хозяйствах и сельскохозяйственных предприятиях. По результатам весьма представительного обследования крестьянских хозяйств, проведенного Госкомстатом России в 1999 г., нами была определена численность условных работников в этом секторе экономики в размере 0,5 млн чел., а не 1,0 млн чел., как по названным выше официальным дан-

¹ Вопросы статистики. 2000. № 6.

ным. Численность занятых на сельскохозяйственных предприятиях определена в 5,8 млн чел.

Таблица 1

Фактические затраты труда по РФ на основной и дополнительной работах, включая производство продуктов и услуг в домашнем хозяйстве в 1999 г.

Показатели затрат труда	Всего по экономике	В том числе по сельскому хозяйству	Доля в общих затратах труда, %
Совокупные затраты труда в неделю, млн чел.-ч.	2718	665	24,5
Совокупные затраты труда за год в условных работниках в эквиваленте полного рабочего дня всего, млн чел.	69,0	16,9	24,5
<i>В том числе:</i>			
в домашнем хозяйстве, по производству сельхозпродукции	10,7	10,6	х
на сельскохозяйственных предприятиях и в крестьянских хозяйствах	х	6,3	х

Еще более удивительные результаты получены при учете вторичной занятости в хозяйствах населения: уточненные трудовые затраты у них стали в 4,5 раза больше официальных данных. Это подняло долю отрасли «сельское хозяйство» в общих затратах труда в экономике с 13,3 до 24,5%. Для сравнения: в США она составляет чуть больше 2%.

Аналогичные результаты за 1999 г. с учетом вторичной занятости были получены нами и по Новосибирской области при использовании результатов выборочного (периодически повторяемого) обследования совокупного времени (в часах) сельских жителей области, проводимого под руководством доктора философских наук В. А. Артемова (ИЭиОПП СО РАН). По сравнению с официальными данными областного баланса трудовых ресурсов за 1999 г. эта численность занятых в условных работниках в целом по

отрасли оказалась выше в 1,8 раза, в хозяйствах населения – в 4 раза, а в крестьянских хозяйствах – ниже в 2 раза.

Из приведенных выше данных невольно напрашивается вывод: **только ценой огромного, в основном ручного труда, затрачиваемого на производство сельхозпродуктов в хозяйствах населения, России, хотя и при значительном снижении уровня питания населения², пока удалось избежать голода.** Уточним: в 1999 г. по отношению к 1990 г. физический объем сельхозпродукции, произведенной сельскохозяйственными предприятиями, составил 37, а в хозяйствах населения – 116%, что с некоторой помощью и крестьянских хозяйств позволило удержать общий спад производства на уровне 58%. Правда, импорт продуктов значительно возрос и стал составлять примерно 40% всего потребляемого объема продуктов питания.

Объем произведенной продукции

Обратимся теперь к измерению объема произведенной продукции. Первая задача состоит в определении той категории стоимости произведенной продукции, которую следует считать результатом вложенных затрат труда.

Если взять уровень предприятия, то, очевидно, это должна быть валовая, а не готовая и тем более не реализованная продукция. Но если выбор делать на уровне национальной или региональной экономики, то результатом затрат труда нужно считать объем продукции, который «дошел» до конечного потребителя. Другими словами, необходимо исключить промежуточное потребление продукции на всех стадиях ее движения к конечному потреблению.

В системе национальных счетов из объема валового выпуска секторов экономики исключают промежуточное потребление и получают в результате валовую добавленную стоимость (ВДС). Суммируя ее по всем секторам, определяют валовой внутренний продукт (ВВП). Уже это дает основание считать, что на федеральном и региональном уровнях результат функционирования отрасли по производству продукции

² За последние 10 лет страна по калорийности питания с первой десятки скатилась на 72-е место в мире.

для целей расчета производительности труда следует измерять валовой добавленной стоимостью, а не валовым выпуском. Это относится и к отрасли «сельское хозяйство», правда, еще с одним добавлением: ВДС надо считать с разбиением по указанным выше трем секторам сельского хозяйства.

Вторая задача состоит в выборе цен, в которых определяется объем продукции. Величина фактических расходов конечных потребителей продукции может быть, естественно, получена лишь при ее оценке в текущих покупных ценах, а объем продукции отраслей должен оцениваться в текущих ценах реализации.

Поскольку фактически действующие цены изменчивы, только на их основе нельзя получить реальную динамику изменения объемов производства. Поэтому обязательным дополнением к сведениям об объеме продукции в текущих ценах являются данные о годовых индексах ее физического объема. Они рассчитываются в результате оценки продукции текущего года по ценам предыдущего года. Имея такие данные и применяя метод цепных подстановок, легко определить динамику физического объема продукции за требуемое количество лет. В этом случае продукция за каждый год будет оценена в сопоставимых с базисным годом ценах. Если, например, динамика физического объема продукции определяется с 1990 по 1999 гг. включительно, то базисным будет 1990 г. Естественно, что для получения динамики уровня производительности труда продукцию надо оценивать в сопоставимых с базисным годом ценах.

Кратко обсудив методологические аспекты расчета показателя производительности труда, приведем результаты расчета производительности при разных вариантах исходных данных.

Расчеты выполнены по отрасли «сельское хозяйство» РФ за 1999 г. в разрезе ее трех секторов. Первый вариант основан на данных «Российского статистического ежегодника, 2000 г.» Госкомстата России, при этом продукция сельского хозяйства взята в текущих фактических ценах. Второй вариант предусматривает определение затрат труда с учетом вторичной занятости в условных работниках, и в качестве показателя объема продукции принят объем валовой

добавленной стоимости (ВДС), измеренной в текущих фактических ценах (табл. 2).

Таблица 2

Расчет производительности труда в сельском хозяйстве РФ в разрезе категорий хозяйств в 1999 г.

Сектор	Сельско-хозяйственные предприятия	Хозяйства населения	Крестьянские хозяйства	Итого по отрасли
<i>I вариант, без учета вторичной занятости</i>				
Численность занятых, млн чел.	5,1	2,4	1,0	8,5
<i>Продукция сельского хозяйства в текущих ценах</i>				
млрд руб.	244,4	346,7	15,0	606,1
на 1 занятого, тыс. руб.	47,9	144,5	15,0	71,3
% к сельскохозяйственным предприятиям	100,0	301,7	31,3	148,9
<i>II вариант, с учетом вторичной занятости</i>				
Численность условных работников, млн чел.	5,8	10,6	0,5	16,9
<i>ВДС в текущих ценах</i>				
млрд руб.	83,4	182,6	8,2	274,2
на 1 условного работника, тыс. руб.	14,4	17,2	16,4	16,2
% к сельскохозяйственным предприятиям	100,0	119,4	113,9	112,5

Конечно, сравнивать по приведенным в табл. 2 данным уровни производительности труда в разных секторах отрасли из-за неодинаковой структуры произведенной ими продукции в известной степени некорректно, но определенные выводы сделать можно.

Так, определять затраты труда в отрасли без учета вторичной занятости (I вариант) нельзя, ибо при этом получается явная несуразица: на сельскохозяйственных предприятиях производительность труда меньше, чем в хозяйствах населения, примерно в 3 раза, но больше, чем в крестьян-

ских хозяйствах, тоже примерно в 3 раза; производительность же труда в хозяйствах населения почти в 10 раз больше, чем в крестьянских.

Совсем другие результаты получаем по II варианту расчетов. В нем затраты труда определяются с учетом вторичной занятости, а результат труда измеряется показателем валовой добавленной стоимости. В этом варианте уровни производительности труда в разных секторах сельского хозяйства сближаются. Но вопросы все равно остаются и, в первую очередь, по поводу соотношения производительности труда в наиболее крупных секторах отрасли: сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения. Как так: в хозяйствах населения, где почти все работы выполняются вручную, производительность труда оказывается даже несколько выше, чем в сельскохозяйственных предприятиях, где труд достаточно механизирован?

Анализ показал, что это объясняется несколькими факторами. Немалую роль сыграл ценовой фактор. С 1990 г. по 1999 г. цены на продукцию хозяйств населения росли быстрее, чем на сельскохозяйственных предприятиях. Например, цены на овощи и картофель за это время выросли в 2,0–2,5 раза больше, чем на другую сельхозпродукцию. Но доля этих двух продуктов в общем объеме продукции хозяйств населения значительно больше, чем на сельскохозяйственных предприятиях. В целом за указанный период цены на продукцию сельскохозяйственных предприятий выросли в 5,7 тыс. раз, а в хозяйствах населения они увеличились в 7,2 тыс. раз.

И если в 1999 г. объем валовой добавленной стоимости секторов сельского хозяйства определять не в текущих, а в сопоставимых с 1990 г. ценах, то на одного условного работника на сельскохозяйственных предприятиях будет получено 49,4 тыс. руб., а в хозяйствах населения – 30,3 тыс. руб. валовой добавленной стоимости, или на 63% больше. Этот пример показывает, сколь важно при расчете производительности труда оценивать продукцию не только в текущих, но и в сопоставимых ценах.

Определенную роль сыграли и другие факторы. Вот один из них. Сельскохозяйственные предприятия своим работ-

никам и пенсионерам передают зерно и другую продукцию либо бесплатно в порядке оплаты труда, либо по льготным ценам. Это снижает рассчитанную в фактических ценах оценку валовой продукции сельскохозяйственных предприятий, а у хозяйств населения сокращает величину реальных затрат и увеличивает размер их валовой добавленной стоимости.

Но, скорее всего, **главный фактор, определивший соотношение уровней производительности труда не в пользу сельскохозяйственных предприятий, — это низкая эффективность их функционирования**, которая сильнее проявляется при использовании валовой добавленной стоимости в качестве показателя выпуска продукции.

Величина валовой добавленной стоимости исчисляется путем вычитания из объема валового выпуска объема промежуточного потребления. У сельскохозяйственных предприятий много материальных затрат. Их отдача крайне низка: на 1 рубль материальных затрат получают всего 1,5 рубля валовой продукции, что меньше, чем в хозяйствах населения. Вот если бы отдача была выше существующего уровня хотя бы в 1,5 раза, то весь прирост валовой продукции сказался бы на росте валовой добавленной стоимости и на увеличении производительности труда. В результате только за счет действия этого фактора производительность у сельскохозяйственных предприятий была бы более чем в 2 раза выше, чем в хозяйствах населения.

В 2000–2001 гг. результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий заметно улучшились. Так, по сравнению с 1999 г. валовой сбор зерна (свыше 90% которого производится на сельскохозяйственных предприятиях) вырос в 2000 г. на 20%, а в 2001 г. — уже на 50%. За эти годы на сельскохозяйственных предприятиях увеличилось и производство животноводческой продукции. Предпринимаемые правительством РФ и региональными властями попытки закрепить этот успех за счет финансовых и других мер вселяют надежду на общее улучшение дел у сельскохозяйственных предприятий.

ДЕФЛЯЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ ТЕРРОРИЗМА

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
заместитель председателя
Новосибирской торгово-промышленной
палаты



Государственный терроризм Великой октябрьской революции в России, Великой французской революции, Реформации и множества других имел непосредственное влияние на стабилизацию денежного обращения. Конфискация имущества жертв террора шла не только через физическое уничтожение владельцев этого имущества, но и через их устрашение: люди из-за страха добровольно передавали права на свое имущество государству. Начинаясь инфляция компенсировалась тем, что в обеспечение денег безвозмездно поступали дополнительные ценности. Распродажа их уменьшала денежную массу, обеспечивая стабильность денежного обращения. Эта функция террора была невидимой для жертв, а зачастую и для самих государственных террористов.

Но государственный террор великих потрясений был своеобразным компенсатором инфляции. **Современный терроризм проявляется в условиях, когда цены не растут.** По одним оценкам, террористические акты 11 сентября 2001 г. содействовали инфляционным тенденциям, по другим – цены остались стабильными или даже снижаются.

Инфляция и дефляция

Теоретическая мысль прошедшего столетия в основном сконцентрирована на проблеме инфляции. Мало исследованы проблемы дефляции – процесса, когда товары дешевеют и их становится невозможно продать, а следовательно – бессмысленно производить. Это в особенности удивительно из-за того, что самый значительный кризис в истории мировой экономики – Великая депрессия – начиналась не с инфляции, а с дефляции.

Для большинства населения дефляция привлекательнее инфляции: со временем приходится платить все меньше и меньше! Но уменьшение издержек – это сокращение чьих-то доходов, а конечный потребитель – всего лишь один из субъектов протекающих в экономике процессов. Многие поколения по всему миру воспитывались в страхе перед инфляцией. Поэтому люди с трудом поверят в то, что основная опасность исходит с противоположной стороны.



Рождественский сезон 2001 г. оказался в США самым плохим за последние 16 лет (рост продаж – всего 1,5%). Торговля снижает цены на 30–50% на товары зимнего сезона. Прибыли торгово-розничных компаний в IV квартале 2001 г. ниже на 7% по сравнению с IV кварталом 2000 г. Прибыли торговцев одеждой сократились на 20–25%¹.

Снижение цен на энергоресурсы и издержек по обслуживанию ипотечного кредита в период замедления экономического роста и последовавшей за ним рецессии позволило сэкономить американцам 159 млрд дол. По данным American Petroleum Institute, за 2001 г. цены на бензин упали в США в среднем на 38%. В 2000 г. на гражданина США приходилось в среднем 923 дол. на оплату природного газа, в 2001 г. – 626 дол. Средняя ставка 30-летнего ипотечного кредита снизилась в ноябре до 6,45% с 7,42% год назад. Подобное снижение ставок при рефинансировании ипотечного кредита в 150 тыс. дол. позволит каждой американской семье сэкономить 1170 дол².

Таким образом, в среднем американцы смогли сэкономить 2% располагаемого ими дохода, что, как отмечают аналитики, не стало источником подъема экономики, но приостановило спад потребления.

От дефляции многие выигрывают. Но длительная дефляция может привести не к росту, а к спаду спроса. Потребители приходят к выводу, что цены и дальше будут понижаться. Но себестоимость не урежешь, в особенности зарплату, потому сокращаются доходы компаний, они свертывают производство или вообще ликвидируются. Первые закрытия предприятий приводят к дальнейшему снижению спроса, разрыву технологических цепочек.

Для измерения динамики потребительских цен в США в последнее время часто используется показатель соге СРІ. Он пользуется особым предпочтением руководителя ФРС Алана Гринспэна, и его постоянно отслеживает ФРС. Это – тот же СРІ, из которого «вычтена» динамика цен на продук-

¹ Розничная торговля США: текущий праздничный сезон – наихудший за 16 лет// Газета.ru. 2001. 25 дек.

² Американцы сэкономили на рецессии 159 миллиардов долларов// lenta.ru. 2001. 25 дек.

ты питания и энергию. И то и другое – практически «несжимаемые» статьи расходов. Поэтому если их вычесть, то динамика оставшейся части расходов будет в большей мере отражать желание тратить деньги, а не сберегать их.

Этот показатель после терактов находится на уровне 0,3%, что отчасти успокаивает. Беспокоит то, что с 1954 г. прошло семь рецессий (спадов), но ни разу не наблюдалось дефляции. К тому же дефляция распространяется от производства к потребителям.

Масса исследований посвящена издержкам инфляции. При этом банки в последнее время сосредоточиваются на изучении динамики курсов акций. Ранее падение курсов шло параллельно с инфляцией и, как полагали, в результате инфляции. А теперь – в условиях стабильности цен и даже фактической дефляции. Значит, **существует угроза дефляции не только на потребительском рынке, но и на рынке средств производства.**

Война, новые пузыри и риски

Экономическая ситуация, и до этого не блестящая, ухудшилась непосредственно перед террористическими актами, в августе 2001 г. По прогнозам, ожидался скачок безработицы, падение объемов производства. Причину видели в чрезмерном развитии потребительского кредита в ущерб инвестиционному. Бытует даже мнение, что теракты и последовавшая за ними война благотворно повлияют на состояние американской экономики. В «кухонных» беседах нет-нет и промелькнет подозрение, что теракты организовали американские спецслужбы ради военных расходов, на которых наживутся компании военно-промышленного комплекса. Эти рассуждения не учитывают главного: деньги на войну дает не Конгресс, а население, которое повсеместно является основным собственником денежных средств.

Надо сказать, что если в России существовала проблема дефицита бюджетных средств, то в США налицо обратная задача – как осмысленно эти бюджетные средства израсходовать. Федеральный бюджет США сводился до террористических актов с огромным профицитом, а направления расходования бюджетных средств вызывали издевки жур-

налистов, например: программа охраны редкой породы луговых мышей в штате Колорадо (500 тыс. дол.), тропы ледникового периода в штате Висконсин (3,5 млрд дол.), установка статуи античного бога в штате Алабама (2 млн дол.). Всего в бюджетах нескольких предыдущих лет насчитали около 6 тыс. сомнительных проектов общей стоимостью до 20 млрд дол.³ Поэтому потребность в дополнительных военных расходах оказалась как нельзя кстати. Военные расходы вырастут на 48 млрд дол. (самое крупное увеличение за 20 лет) и составят 379 млрд дол.⁴

Государственные средства на восстановление разрушенных зданий и войну можно взять только из тех же источников, что и на луговых мышей. Это увеличение налогов, кредитов и денежной эмиссии. Увеличение налогов приводит не только к перераспределению спроса, но и обычно понижает его. Отдельные отрасли увеличат объемы производства, но могут оказаться перед угрозой затоваривания. Рост государственного долга теоретически может привести к росту ставки процента и претендует на те же самые деньги, принадлежащие населению и бизнесу. Военные расходы частично имеют в своем составе и инвестиции в реальный капитал.

Но, в отличие от инвестиций в производство потребительских товаров, это – временные инвестиции, их завершение детерминировано. Они потребуют большей расчетной эффективности, окупаемость должна учитывать, что спрос упадет непосредственно по завершении военных действий. На этом основании уже в расчетах закладываются высокая рентабельность военной продукции, немыслимые для гражданского сектора общезаводские расходы и т. д. Иными словами, порождается производство, заведомо неконкурентоспособное в случае завершения войны и последующей конверсии. В этом смысле и нужно понимать заявления официальных лиц США (включая президента) о том, что это надолго. Не в смысле, что долго будет продолжаться охота за бен Ладеном, а что инвестиции в военное про-

³ Калашникова М. Америка не ловит луговых мышей// Независимая газета. 2002. 24 янв.

⁴ Коммерсантъ. 2002. 23 янв.

изводство будут приносить доходы достаточно долгое время. А может быть, и сама охота из-за этого затягивается.

Эмиссия в современных условиях чаще всего сводится к выпуску в обращение денежных средств невысокой ликвидности. С помощью таких средств легче всего строить финансовые пирамиды, и этим активно пользуются мошенники. Но вред финансовых пирамид – не просто грабеж части населения, это – **разрушение системы денежного обращения в целом.**

Рост государственных расходов сочетается с «дешевизной» кредита. Перераспределение инвестиционных ресурсов и создает иллюзию увеличения этих ресурсов. Получатели кредитов затевают инвестиционные проекты, обманывая кредиторов, а зачастую и самих себя. Инвестиции вкладываются расточительно. Необоснованно ожидается не меньшая эффективность, чем тогда, когда кредит был «дорогим».

Вопреки ожиданиям эффективность экономики не растет, что вызывает последующие трудности. Поэтому разговоры о том, что война выгодна, не могут восприниматься всерьез. И мы должны согласиться с такими словами: «...явная абсурдность выводов не приводит к пересмотру логики, на которой они основаны. Попробуем все-таки разобраться, как подействует война на экономическую ситуацию в единственной сверхдержаве»⁵.

Ситуация следующая. Увеличение денежной массы в любой форме создает угрозу инфляции. Убегая от дефляции, власти рискуют довести инфляцию до опасного уровня, не поддающегося регулированию. Тогда кредит станет «дорогим», риск его невозврата – несопоставимым с ожидаемой выгодой. Но самое главное – становится невыгодным нанимать работников, что-либо производить. Разумеется, напуганное такой встряской население после выхода из кризиса становится более трудолюбивым и дисциплинированным. Получается нечто аналогичное государственно-му террору великих революций. Нельзя избавиться от плохо работающих, но можно заставить их бояться.

⁵ Кузнецов Ю. Капитализм и война// Эксперт. 2001. № 48. 24 дек.

Переосмысление роли ФРС

Наряду со славословиями появились, наконец, более трезвые оценки возможностей Федеральной резервной системы. Считалось, что ФРС достигла уровня так называемой «точной настройки», то есть способности исправлять неожиданные сбои, которыми и оказались террористические акты 11 сентября.

Парадокс в том, что «точная настройка» была многократно исследована чикагской школой и лично Милтоном Фридманом. Исследования эти показали, что ФРС не в состоянии точно регулировать денежное обращение. Но на этот вывод руководство ФРС не обращало внимания. Окончательно крест на этой функции был поставлен во время энергетического кризиса 70-х годов, когда даже противники М. Фридмана вынуждены были согласиться с тем, что деятельность ФРС по регулированию денежного обращения – довольно грубый инструмент.

Только если ставка процента достаточно высока, ФРС способна вывести экономику в режим «ползучей» инфляции, высокой занятости и высоких темпов роста. Выход в режим стабильного экономического роста со стороны низкой ставки процента не опробован и рискован. Последние решения ФРС в конце 2001 г. не дали результатов. Особого интереса в США у инвесторов не вызвало даже снижение 11 декабря 2001 г. учетной ставки до 1,75%, минимального значения с 60-х годов. Занимать деньги в США стало чрезвычайно выгодно, хотя замысел был противоположным – снизить общую массу потребительского кредита.

В чем-то это напоминает попытки создания резервной валюты в России и Советском Союзе. Последняя была принята правительством Павлова и закончилась, как все предыдущие: так называемая резервная валюта сначала в отдельных узких категориях операций, а затем все шире и шире начинала выполнять функции платежного средства и вместо регулятора денежной массы становилась ее частью. В той же мере снижение учетной ставки в США и снижение налогов, вместо того чтобы увеличивать объемы инвестиций, повышают привлекательность жизни в кредит.

В первом публичном заявлении в 2002 г. Алан Гринспэн, который до этого демонстрировал непоколебимую веру в Новую экономику, был менее оптимистичен. Он сказал, что намечившееся улучшение состояния американской экономики, возможно, лишь временная передышка. За последние два месяца 2001 г. котировки акций выросли примерно на 16%, что обнадеживало, хотя и не компенсировало предыдущего падения курсов. Пессимисты считали этот рост спекулятивным, и теперь сам Гринспэн фактически записался в их ряды. Его аргументы: прибыли корпораций невысоки, низок уровень инвестиций, из-за безработицы снизились потребительские расходы⁶.

Выступление Гринспэна должно было предварить очередное снижение процентных ставок, но его в январе не произошло. Ожидаемый рост экономики к концу первого полугодия 2002 г. может и не состояться⁷.

Еще один интересный момент этого выступления: ранее начало рецессии относили к марту 2001 г., но Гринспэн отметил, что сбои в экономике начались еще летом 2000 г. Это наводит на подозрения, что **к спаду в экономике больше причастны действия ФРС, а не террористов**. Ведь решения ФРС о снижении процентной ставки не вызвали должной реакции инвесторов. Основные фондовые индексы после кратковременного скачка шли вниз. После последнего снижения индекс Доу-Джонса так и остался ниже отметки 10 000 пунктов. Аналогична и динамика ставки потребительского кредита: в 2000 г. она поднялась до 9,3% годовых, но с июня того же года уже не росла. Одна из причин состоит в том, что до рекордного уровня поднялись обязательные ежемесячные платежи.

Примерно в том же духе загоняется в дефляцию российская экономика. Поднятие тарифов на коммунальные услуги, на поездки на транспорте, разгул местного налогового творчества с перенесением налогов в цены потребительских товаров, многие другие аналогичные меры **приводят к свертыванию платежеспособного спроса**.

⁶ Пессимист Гринспэн// Ведомости. 2002. 14 янв.

⁷ Алан Гринспэн сигналил инвесторам// Коммерсант. 2001. 13 нояб.

Сам по себе показатель ставки процента не отражает полностью условий кредитования. ФРС покупает и продает обязательства Федерального казначейства на открытом рынке. При покупках масса денег в обращении увеличивается, при продажах – уменьшается. ФРС также может покупать ценные бумаги, увеличивая свои резервы, которые могут использоваться для межбанковского кредита, либо продавать их. При продажах ставки процента межбанковского кредита начинают снижаться, при скупке – увеличиваются. Все прочие процентные ставки следуют за ним – беспорядочно и непоследовательно. На закладные и облигации межбанковский кредит практически не влияет. А корпоративные ценные бумаги являются долгосрочными займами, потому проценты по ним отражают, скорее, оценку инвесторами будущих рисков и темпа инфляции, чем ставку межбанковского кредита. Напротив, проценты по кредиту некоторых банков строго следуют за ставкой ФРС.

Хотя действия ФРС влияют на экономику и по другим направлениям (фондовый рынок, цены на недвижимость, курс доллара), эти воздействия еще менее предсказуемы, чем направление кредитных заимствований. Ведя активную политику операций на открытом рынке и устанавливая ставку процента ниже темпа инфляции и тем самым резко увеличивая денежную массу, ФРС фактически обеспечивает следующую волну ненадежных инвестиций (*malinvestments*) еще до того, как у инвесторов появится возможность самим сделать то же самое.

После терактов потребительские расходы продолжали повышаться, хотя и медленно. Но промышленное производство снижалось в течение всего 2001 г., а производственные инвестиции снижались в шести кварталах из последних семи. Достигнув пика в середине 2000 г., частные инвестиции затем упали на 10% – до 182 млрд дол. Вложения в новые производства снизились на 75 млрд дол., или на 15% за год. Примерно треть налогоплательщиков – представители малого бизнеса, поэтому важно, чтобы налоговые льготы получили именно они. Сочетание снижения налогов и

увеличения денежной массы должно, по замыслу, облегчить малому бизнесу доступ к финансовым средствам⁸.

Деньги после терактов зарабатывают только те, кто имеет контракты с Пентагоном. А это – новая лазейка для искусственных доходов: казнокрадства, хищений, приписок, воровства. Иными словами, стимулируется в основном теневая экономика. Сокращение налогов по замыслу также должно быть нацелено на людей, которые будут тратить деньги, а с их помощью и «стимулировать» экономику.

Итак, первая задача – в том, чтобы содействовать малому бизнесу, и это совпадает с целями исламского (и в целом Третьего) мира. Вторая задача прямо этим целям противоречит. Президент США в это время видел выход из кризиса через тотальное снижение налогов. Каждая американская семья получила право на 600 дол. налогового возмещения за якобы неправильно начисленные налоги.

В принципе это верно: нормальная экономика должна иметь хороший совокупный спрос, иначе она не будет развиваться. Но если потребители потеряли доверие или не уверены в будущем, они сокращают свои расходы и тем самым ведут экономику к спаду.

Простая идея – для того, чтобы население больше тратило, нужно урезать налоги – вызывает расхождения по вопросу: для кого это нужно делать в первую очередь. «Консерваторы» говорят, что налоги нужно сокращать для тех, у кого большие доходы, потому что только они и способны инвестировать. А их противники полагают, что лица с низкими доходами должны в большей степени пользоваться налоговыми льготами, поскольку они с большей вероятностью будут расходовать деньги вместо того, чтобы сберегать или инвестировать их.

ФРС начала играть со ставкой процента еще с середины 1990-х годов. Ее действия сыграли не последнюю роль в «дутиках» вокруг электронной торговли и сомнительных проектов в области высоких технологий. По мере развертывания этого «пузыря» ФРС продолжала понижать ставку

⁸ Anderson William L., What To Do About the Recession, архив дискуссии, организованный Институтом Мизеса. 2001. November. <http://www.mises.org/fullstory.asp?control-815>

процента и поддерживать миф относительно прихода эры так называемой Новой экономики, в которой не будет циклического развития. Огромные суммы были вложены в то, что не имело никаких перспектив развития.

Этот сон наяву и прервали взрывы 11 сентября.

В начале 2001 г. Гринспэн сумел убедить Конгресс в том, что США ожидает огромный бюджетный профицит. Это повлияло на принятие президентом Бушем плана по сокращению налогового бремени. Но председатель ФРС промахнулся, а остановиться было уже нельзя, это было бы воспринято как обман избирателей.

ФРС, которая явно ошиблась в ориентации на Новую экономику, теперь оставила участников рынка в неведении: то ли она будет сохранять низкие процентные ставки вплоть до восстановления высоких темпов экономического роста, не опасаясь роста инфляции, то ли увеличение процентных ставок, предупреждая рост инфляции, будет тормозить экономический рост. Выбор небогат. Развитие американской экономики и до терактов все больше и больше замедлялось. Старт замедлению дал кризис в сфере Интернет-технологий и электронной коммерции весной 2000 г.

Руководство ФРС недооценило последствия этого кризиса, поскольку сама система была «завязана» на презумпции процветания Новой экономики. «Электронные забавы» воспринимались как чудачество, потому на понижение прибылей и даже первые банкротства Интернет-компаний не обратили особого внимания. Процентные ставки стали снижать через три квартала, в начале 2001 г., когда кризис распространился на сферу телекоммуникаций, производство вычислительной техники и математического обеспечения.

Но в спокойных условиях невозможно заставить потребителей возратить долги и ради этого интенсивнее работать. Поэтому перед президентом США стоял выбор одного из двух вариантов: продолжать снижать налоги, прежде всего, на инвестиции, либо пойти по пути Рузвельта и увеличить бюджетные расходы, приостановив всяческие послабления в области налогообложения. Считается, что немалая часть американцев уже готова платить больше, чтобы изба-

виться от кошмара террора. Но надежды эти оказались чрезмерными, американский потребитель не воспринял теракты как начало всемирной катастрофы. До его сознания постоянно доводится, что экономика США не только дает около 30% мирового валового продукта (почти контрольный пакет), но и определяет развитие всей мировой экономики.

«Шапкозакидательство», сквозившее в выступлениях военных, убеждало, что эти воздушные хулиганы будут быстро и неминуемо наказаны. Искусственная стабилизация курсов акций в октябре привела к тому, что через месяц индекс Доу-Джонса вернулся к уровню 10 сентября. Это добавило оптимизма. Но он был основан, к сожалению, на подъеме бизнеса в результате целого ряда спекулятивных действий, которые ранее были запрещены. Это – разрешение фирмам проводить фактически фиктивные покупки собственных акций, ряд других операций с ценными бумагами, ранее не допустимых.

Чтобы сделать ценные бумаги американских компаний более привлекательными, принято решение, например, списать из их стоимости те средства, которые идут в балансах по строке «цена фирмы», или «good will». Это – нематериальные активы, которые выражаются в связях руководства фирмы с властью или крупными компаниями, в опыте работы на данном рынке и т. д. Общий объем гудвила, который будет списан американскими компаниями в 2002 г., по оценке экспертов, составит 1 трлн дол. Сумма гудвила зависит от финансового состояния приобретенного бизнеса: если он не оправдывает вложенных в его покупку средств, то гудвил подлежит полному или частичному списанию. Длительное время было принято при купле-продаже фирмы записывать в строку «good will» более 40000 дол. Но потом ограничение сняли, и приобретение фирмы становилось во многом приобретением «воздуха». Примером может быть списание компанией «AOL Time Warner» в первом квартале 2002 г. гудвила на сумму 60 млрд дол. Это является признанием того, что корпорация переплатила, когда «America Online» (AOL) купила «Time Warner» за 124 млрд дол.⁹

⁹ Компании США купили воздуха на триллион долларов// lenta.ru. 2002. 9 янв.

А фактически произошло слияние двух фирм, оформленное как покупка.

На фоне поддержки спекулятивных операций более печальной выглядит судьба реального сектора. Инвестиционный климат резко ухудшился еще до теракта. Более низкая ставка процента в 2001 г. удержала в США от «схлопывания» рынок недвижимости и автомобильную промышленность. И того, и другого по отдельности хватило бы для жесточайшего экономического кризиса. Именно эти две сферы всегда были под особым вниманием как индикаторы будущих макроэкономических потрясений.

Рынок недвижимости и жилищное строительство первыми продемонстрировали признаки будущего кризиса: эти две статьи расходов американских семей в основном и связывают макроэкономические показатели с решениями на уровне отдельно взятой семьи. Низкие ставки процента практически не воздействуют на информационные отрасли, где быстрая смена аппаратного и программного обеспечения начинает сближать эти отрасли по скорости оборота со сферой торговли.

Стимулирование развития этих двух отраслей – не что иное, как попытки сохранить расходы семей по таким статьям, как дома и автомобили, даже когда у них есть потребность пересмотреть в целом свой бюджет. Рыночная экономика оказывается перевернутой, она становится более плановой, чем сталинская. У централизованной советской экономики плановые задания определялись стратегическими целями, у современной экономики США приоритеты по жилью и автомобилям определяются жесткой необходимостью выхода из текущей кризисной ситуации. Но и в том, и в другом случае не интересы населения, а презумпция идеи поставлена во главу угла. Именно из-за такого подхода в США пошли на небывалое стимулирование информационных отраслей в условиях, когда особой потребности в развитии этих отраслей население не проявляло.

Удешевление капиталов вызывает то, что экономисты австрийской школы называют лже-инвестициями (*malinvestments*), когда вложенный в проект капитал заве-

домо не окупается. Чрезмерно низкая ставка процента «расслабляет», не заставляет интенсивно искать сферы вложения капитала с максимальной рентабельностью и минимальным риском. Она сдерживает процесс «очистки», когда банкротятся бесперспективные предприятия и идет перелив капитала в более заманчивые сферы. Начиная с 90-х годов как американская, так и мировая экономика развивались в сопровождении массового признания ошибочности то одних, то других крупных инвестиций. Один из хороших примеров – программа СОИ, на которую были потрачены огромные суммы без видимого эффекта и даже последствий для растратчиков государственных средств.

Интересно, что все эти проблемы подробно рассматривались в 1998 г. как одна из причин тогдашнего Азиатского кризиса. Именно такое обоснование определило неоднократное повышение учетной ставки ФРС вплоть до 2000 г. Но ни те меры, ни «обратная волна» понижения учетной ставки в 2001 г. не смогли остановить увеличение потребительской и инвестиционной задолженности.

Можно понять администрацию США, которая шарахалась от одной крайности к другой: успокоить своих граждан бравурными реляциями и заставить их больше зарабатывать и меньше жить в долг. Любая из этих крайностей дала бы лучший результат, но не было политической воли выдерживать одну линию долгое время.

Еще один момент, который многих поражает. Если следовать теории, то регулирование денежного обращения (главная задача ФРС) является делом убыточным. Но ФРС в 2001 г. получила 31,87 млрд дол. чистой прибыли. Причем 30,54 млрд дол. – от операций с государственными ценными бумагами. Из них 27,14 млрд дол. было перечислено в Федеральное казначейство. При этом операционные расходы резервных банков, входящих в ФРС, составили 1,78 млрд дол.¹⁰ То есть прибыль почти в 18 раз превышает расходы.

Бюджет 2001 / 2002 г., который заканчивается 30 сентября, впервые за последние годы будет дефицитным. Это –

¹⁰ Прибыль ФРС США в 2001 г. составила \$31,8 млрд // АК&М. 2002. 9 янв.

еще одна ошибка ФРС. Расходы на войну с терроризмом добавились к спаду и сокращению налогов. Бюджет США перешел от профицита к дефициту, по-видимому, надолго. Ведь на очереди – запланированные президентом США меры по стимулированию экономики, которые так и не были реализованы. В проекте бюджета меры по стимулированию экономики сводятся в основном к дополнительному снижению налогов. Дефицит в текущем 2001/2002 г. составит 25–50 млрд дол. Характерно, что в начале хозяйственного года правительством США прогнозировался профицит бюджета в 313 млрд дол. В 2002/2003 г. дефицит может достичь 75 млрд дол. Пентагон уже запросил увеличение военного бюджета на 2002/2003 г. на 20 млрд дол., то есть до 350 млрд дол., «если не считать чрезвычайных расходов на боевые действия»¹¹.

От ловушки ликвидности – к ловушке замедления

Классический способ поправить ситуацию в экономике состоит в ослаблении политики денежного обращения, преимущественно в форме понижения ставки процента. Но чтобы это дало эффект, ФРС необходимо было установить ставку процента по краткосрочному кредиту ниже темпа инфляции. Когда темп инфляции опускается ниже нуля, то, согласно экономической теории, начинается так называемая «ловушка ликвидности». Термин иногда приписывается Кейнсу, но более правильно связывать его с именем Пигу.

Нынешняя экономическая ситуация существенно отличается от борьбы с дефляцией во время кризиса 1930-х годов. Но можно провести определенные параллели для прогноза того, какие последствия способна вызвать дефляция. Здесь имеет значение вид дефляции. Одно дело – продолжительная дефляция периода Великой депрессии 1930-х годов. Другое – кратковременные дефляции. Скажем, падение цен в результате мер по стабилизации денежного обращения в штатах Конфедерации юга США в 1864 г., послевоенные сталинские дефляционные меры в СССР, дефляция

¹¹ Буш признает, что бюджет США становится дефицитным// Интерфакс–АИФ. 2002. 8 янв.

в КНР в 1950 г., а также в странах, охваченных Азиатским кризисом 1998 г.

Как и прогнозировалось, в конце года дефляция стала мировой проблемой. В Великобритании уже в октябре 2001 г. индекс цен производителей (PPI) был отрицательным. По сравнению с октябрём прошлого года цены упали на 0,6%. Расчеты PPI ведутся 43 года, и такое снижение было единственный раз. Одной из главных причин называют падение стоимости энергоресурсов. Цены на бензин в Великобритании в октябре упали на 10% против октября 2000 г. 9 ноября 2001 г. Министерство труда США объявило, что индекс PPI в октябре снизился на 1,6%. Это – также рекорд. Дефляцию в октябре зафиксировал и индекс потребительских цен (CPI). Скорее всего, именно понижение спроса, а не цен на энергоресурсы вынудило понижать цены¹².

Вместе с тем террористические акты явно содействовали дефляционным тенденциям. Из-за льготных схем продаж оптовые цены производителей на автомобили опустились на 4,7%, тогда как ожидалось понижение всего на 0,4%. Падение стоимости энергоносителей в октябре составило 7,7%, бензина – 21%. Цены производителей без учета стоимости энергоносителей и продуктов питания упали на 0,5% против прогнозирувавшегося снижения на 0,1%. По индексу потребительских цен, дефляция в США составила в октябре 2001 г. 0,3%, тогда как в сентябре цены потребительских товаров выросли на 0,4% и казалось, экономика из дефляции почти вышла.

Конечно, сами по себе такие темпы близки к ошибкам измерения, и правильнее было бы считать, что цены остались на том же уровне и после терактов. Начался период нулевой инфляции, если за ее показатель считать CPI. Объясняется это падением цен на энергоносители, тарифов на авиационные и автомобильные перевозки, на гостиничные и туристические услуги. Но что удивительно – продол-

¹² «Дисбаланс двух факторов, величины долга и покупательной способности денег, в конечном итоге приводит к серьезному дисбалансу всех, или практически всех, экономических переменных», – писал Ирвинг Фишер в 1933 г., объясняя причины кризиса 30-х годов.

жились снижению цен на вычислительную технику. Индекс потребительских цен в США показал падение их на 0,2% в декабре и на 1,6% по 2001 г. Уменьшились опасения инфляции, и это позволило Федеральной резервной системе в очередной раз снизить ставку процента. До этого последний раз цены падали осенью 1986 г. Оптимистические высказывания относительно того, что нынешние дефляционные тенденции быстро «рассосутся», не подкрепляются аргументами. Напротив, те, кто говорит о том, что дефляция – это всерьез и надолго, приводят развернутые аргументы.

Низкая ставка процента стимулирует инвестиции с неопределенным эффектом, в результате перспективы развития экономики также теряют определенность. Дефляция служит признаком того, что **общество потребления утратило свои ориентиры, а попытки стимулирования потребления очень напоминают насильственное навязывание счастья, которое сродни строительству коммунизма.** Если «ложные» инвестиции идут в больших масштабах, **спад становится неизбежным.** И нельзя гарантировать, что при низких процентных ставках любые вновь изысканные средства не пойдут на приобретение оборудования или строительство новых предприятий, продукция которых не будет покупаться. Иначе говоря, попытки ФРС сформировать вновь крупные банковские резервы в лучшем случае будут неэффективны, в худшем – спровоцируют мировой кризис.

С учетом экономических последствий терактов 11 сентября прогнозируется, что спад будет не больше предыдущих: ВВП США не сократится, хотя его рост составит всего 1% в 2002 г. К более реальным рискам относят: сокращение потребления и инвестиций, падение спроса в неевропейских странах, внезапный рост цен на нефть и снижение курса доллара. По мнению авторов Доклада ОЭСР, **мировая рецессия является следствием кризиса вследствие лопнувшего «пузыря» в секторе высоких технологий в США.**

Параллельное снижение процентных ставок в США и Европе привело к росту денежной массы. Но это не сказа-

лось ни на уровне цен, ни на росте спроса и потребительских расходов. Напротив, ожидается замедление скорости обращения и появление потребности в дополнительной денежной массе. По аналогии с «ловушкой ликвидности» можно назвать это явление «ловушкой замедления». То есть структура денежной массы позволяет совершать оперативные сделки, но потребность в таких скоростях отсутствует. Иными словами, «ловушка замедления» – это неготовность экономики справиться с чрезмерно высокой для нее ликвидностью, экономические агенты не приспособлены к работе с денежными средствами высокой ликвидности. Повидимому, именно эта причина и определяет **склонность развитой экономики к войне как более стабильному варианту согласования структуры денежной массы по ликвидности и товарных операций.**

Стартуют два параллельных процесса. **Один:** военные начинают выполнять функции плановиков, и инвестиции становятся предсказуемыми. **Второй:** ожидание будущей победы и, соответственно, прекращения военных расходов заставляют завышать выгодность военных проектов, что позволяет более удачно стыковать товарный и инвестиционный рынки. Если нет войны, то не ограничиваемый рост цен на недвижимость, необъяснимое повышение курсов ценных бумаг приводят к бессмысленным действиям со стороны покупателей. Приобретаются дома и земельные участки, которые не будут использоваться, предметы искусства, которые будут храниться в сейфах, акции, цены которых никогда не окупятся будущими дивидендами. Процесс ажиотажного спроса и следующий за ним рост экономических показателей идут до тех пор, пока не наступает отрезвление.

Появлению терроризма способствовало то, что внутри общества потребления возникли сомнения в правильности дальнейшего воспроизводства сложившихся финансовых механизмов. А они рано или поздно должны были выразиться в массовых экономических решениях. Нынешний спад мировой экономики – явление больше психологическое, чем экономическое.

И противостояние террористов и цивилизованного мира не есть противостояние двух экономических систем. За террористами не стоит сформировавшаяся экономическая система. Попросту любые сомнения в правильности пути, избранного западной цивилизацией, начинают трактоваться как ее слабость и приводят к попыткам потеснить ее, лишиться лидерства. И единственный способ устранить сомнения — это стабильные вложения в реальный сектор экономики, частным случаем которых оказываются военные расходы.

Если не выходить за рамки регулирования денежного обращения, это выглядит как необходимость предотвратить рост ликвидности денежной массы. Способы для этого существуют. Центральные банки или казначейства могут скупать у населения легко конвертируемые ценные бумаги. Но невозможно будет объяснить налогоплательщикам, почему их деньги тратятся на обогащение немногих. В Банке Японии обсуждали условия приобретения иностранных облигаций самим Банком, и согласились с этой процедурой в принципе. Но от согласия до практического решения на Востоке могут проходить годы. Принятие решения приведет к новому смягчению кредитно-денежной политики Японии и дальнейшему падению курса японской иены (мягкой девальвации).

Администрация США относится к такому шагу Банка Японии положительно. Хотя обычно она негативно реагировала на снижение курса иены, опасаясь лучшего положения японских товаропроизводителей на мировых рынках. Но японцы, похоже, убедили и администрацию США в своем тяжелом экономическом положении. Впрочем, они выдвинули устраивающую, вроде бы, всех идею — снижение курса иены и установление целевого уровня цен. Проект предложен Ларсом Свенссоном из Принстонского университета. Япония для этого должна провести денежную эмиссию и на полученные средства приобрести иностранную валюту. Если японцы согласятся с предложенным проектом, это будет означать быстрое распространение дефляционной заразы по всему миру. Что на самом деле и происходит.

Правильно было бы назвать экономическое положение Японии не тяжелым, а непонятым. Банк Японии внешне пока сопротивляется давлению японского правительства,

требующего увеличить денежную массу. Он длительное время воздерживался от приобретения иностранных активов или других мер, стимулирующих инфляционные тенденции. Ибо стоит только начать – и нет механизма, позволяющего вовремя остановиться. Так, приобретение иностранных ценных бумаг – от акций до облигаций, в принципе, способно помочь экспортерам в освоении внешнего рынка и поднятии прибылей.

Но риск такой меры также очевиден. Ушедшие за рубеж капиталы практически невозможно будет вернуть, и на длительную перспективу экономика страны оказывается без инвестиций.

Кроме того, «стремление сделать национальную валюту как можно слабее приведет к резкому сбросу инвесторами японских ценных бумаг»¹³. Это может вызвать резкое обесценивание иены, сравнимое с событиями августа 1998 г., когда курс доллара превысил 140 иен, и обесценились многие азиатские национальные валюты.

В 1999 г. Банк Японии официально ввел нулевую ставку рефинансирования. До сих пор она равна нулю, хотя временно ее поднимают аж до 0,25%. Этот процесс можно описать так: в японской экономике налицо излишний капитал, который не находит эффективного применения. Увеличение производительности труда и фондоотдачи возможно и без крупных инвестиций. Поэтому никакие реформы японской банковской системы не могут привести к росту инвестиций. И хотя балансы всех крупнейших банков Японии не соответствуют требованиям международных аудиторских фирм, никто не торопится проводить банковскую реформу. В частности, Япония в принципе готова к массовому списанию долгов, но результат, по общему признанию, будет отрицательным.

Японская экономика последних лет демонстрирует ограниченность монетарной политики, с этим согласны все. Но из этого делают противоположные выводы. Одни видят выход в том, что еще не все перепробовано в самой кредитно-денежной политике. Другие – в том, что должны быть предприняты меры более широкие, чем регулирование денежно-кредитной сферы.

¹³ Новый план Bank of Japan по борьбе с рецессией //Financial Times. 2001. 22 нояб.

Об акционерных обществах работников, результатах их деятельности в прессе пишут нечасто. Надеемся, эта статья даст пищу для размышлений работникам и менеджерам предприятий, которые задумываются об организации производства на более рациональной основе, а также аналитикам всех уровней.

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА РАБОТНИКОВ:

ПЕРВЫЕ ИТОГИ РАЗВИТИЯ

Т. В. ЗИМИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики Уральского отделения РАН,
Екатеринбург

В Федеральном законе «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» продекларировано стремление государства встать на проверенный мировой практикой путь демократизации экономики, развивать многообразие форм собственности.

Принятие закона стало толчком к созданию и развитию акционерных обществ работников (АОр). По данным Союза народных предприятий, сегодня в России насчитывается около ста предприятий данной формы собственности.

Что такое АОр?

Сейчас текст закона найти очень сложно, сам факт существования акционерных обществ работников известен лишь узкому кругу специалистов. Хотелось бы в связи с этим рассказать о ряде принципиальных особенностей акционерных обществ работников.

Вот главные из них:

- работникам таких АО должно принадлежать более 75% уставного капитала;
- работников-неакционеров может быть не более 10% от численности всех работающих;
- одному работнику-акционеру не может принадлежать более 5% от общего количества акций.

© ЭКО 2002 г.



Практика показывает, что при численности акционеров не более 100, оптимальна 5%-я доля, а свыше 1000 человек – доля в 0,4–0,5%.

Ограничивая некоторые права работника-акционера во владении акциями, закон дает более широкие возможности реально участвовать в управлении предприятием, предоставляя работнику право голоса при решении большого числа вопросов на общих собраниях акционеров вне зависимости от количества его акций. Кроме того, ежегодно выкупленные у уволившихся работников и «сторонних» акционеров, а также дополнительно выпущенные акции распределяются между всеми работниками (акционерами и неакционерами) безвозмездно пропорционально их суммам оплаты труда за прошедший финансовый год. Среднесписочная численность работников таких акционерных обществ может колебаться от 51 до 5500 человек, а число акционеров – от 45 до 5000.

Насколько эффективна и универсальна такая форма хозяйствования?

Действительно ли превращение всех работников в акционеров обеспечивает реальную защиту их прав?

Эти вопросы по-прежнему актуальны, и ответы следует искать, во-первых, в мировой практике; во-вторых, в опыте тех предприятий, которые развиваются в условиях рабочей акционерной собственности.

Право работников на участие в управлении производством и распределении его результатов законодательно закреплено более чем в 70 странах.

А наделение работников собственностью, создание фирм на принципах соединения труда и капитала законодательно закреплено более чем в 100 странах мира, включая 14 стран Центральной и Восточной Европы с экономиками переходного типа. Число работников-акционеров в США за 20 лет после принятия соответствующих законодательных актов достигло 14,5 млн человек, или около 15% от числа работающих в сфере производства и услуг.

При государственной поддержке и положительном восприятии обществом этого уникального социально-экономи-



ческого явления Россия может достичь такого же уровня гораздо быстрее.

Обратимся к опыту первых акционерных обществ работников на территории Свердловской области: АОр «Суходождасбоцемент», «Туринский целлюлозно-бумажный комбинат», «Богдановичская промышленно-строительная компания».

Общим для всех этих предприятий оказался мотив создания: стремление к защите предприятия от посягательств со стороны криминального капитала, сохранение при этом контрольного – более 75% – пакета акций в руках тех, кто сегодня работает, забота о сохранении кадрового потенциала.

Второй год существования в условиях новой организационно-правовой формы оказался непростым. Находясь в сложных финансовых условиях, под бдительным контролем налоговых органов, фактически без поддержки государства, они испытывали значительные сложности в информационном обеспечении: отсутствие методических материалов, грамотных специалистов. Средства массовой информации игнорировали опыт акционерных обществ работников.

Но в сложнейших условиях предприятия изыскивали возможности для расчетов с федеральным и местными бюджетами. Учитывая изношенность большей части основных фондов, а также конъюнктуру рынка, они освоили и развили выпуск новых видов продукции, пытаются обеспечить ее конкурентоспособность.

Рассмотрим подробнее опыт каждого из этих акционерных обществ.

Акционерное общество работников (народное предприятие) «Суходождасбоцемент»

Предприятие, созданное на базе акционерного общества открытого типа, 7 июля 2001 г. отметило вторую годовщину своего существования в новой организационно-правовой форме.

Сегодня на нем впервые за пореформенное десятилетие возникла необходимость в расширении производственных мощностей. Рынок сбыта шифера, асбоцементных труб и

других видов продукции обширен: кровли у большей части жилья и различных сооружений – в аварийном состоянии, растут объемы жилищного строительства в Башкирии, Перми, Тюмени, Ижевске, Кургане. Проблема – в низкой платежеспособности большинства заказчиков, хотя и здесь находят выход, применяя взаимозачеты.

Основная цель преобразования акционерного общества открытого типа «Сухоложскасбоцемент» в народное предприятие была сформулирована так: сохранить коллектив кадровых рабочих, уберечь уникальное предприятие от недобросовестных внешних инвесторов, обеспечить социальную защиту всем работающим на комбинате. Для этого лучше всего подходят рамки АОр, считает его генеральный директор.

Развитие АОр «Сухоложскасбоцемент» началось со структурных изменений, направленных на создание условий для развития и коренной реконструкции, повышение эффективности управления, снижение затрат, обеспечение роста доходов работников и сохранение рабочих мест. Традиционно техническому перевооружению на заводе уделялось большое внимание. *На эти цели предприятие, как правило, расходует половину своей прибыли, в 2001 г. запланировано гораздо больше.*

Последовательная модернизация процессов производства шифера и труб позволила АОр «Сухоложскасбоцемент» войти в тройку российских предприятий, выпускающих весь ассортимент асбестоцементной продукции. На заводе начали выпускать сырую резину, что позволило укомплектовывать трубы муфтами собственного производства. Оказалось, это экономичнее, простоев из-за перебоев с поставками муфт меньше. За полгода объем продаж шифера вырос на 131%, труб – на 164%.

В начале 2002 г. завод планирует запустить мини-цех по непрерывной разливке стали. Для его оснащения конструкторский отдел комбината использовал технологические разработки по литейному производству, а также опыт крупных литейных предприятий Урала. Проект позволит комбинату создать современное литейное производство, полнее удов-

летворять потребности заказчиков. Будет сформирован коллектив классных специалистов.

Закон об акционерных обществах работников (народных предприятиях) создает условия для развития новых производственных отношений: работник становится творческой личностью, одновременно менеджером, исполнителем и предпринимателем.

Становление работника-собственника на АОр «Сухоложскасбоцемент» только в самом начале пути. На заводе налаживают экономическое образование работников, развивают самоуправление на уровне цехов. Одна из главных проблем асбоцементного производства – улучшение условий труда и рост доходов работников.

Для лучшего согласования интересов каждого работника и предприятия здесь принята программа аттестации персонала, назначение которой – оценить условия труда всех категорий работников: напряженность, производительность труда, необходимость подготовки и (или) переподготовки, назначение льгот, пособий. Учитываются не только профессиональные, личностные качества работника и результативность его деятельности за отчетный период, но и соответствие требованиям коллектива, руководителя. Аттестуются не только рядовые работники, но и руководители подразделений, административный аппарат.

Поскольку на заводе пока еще значительная доля отгруженной продукции оплачивается через взаимозачеты, работники предприятия получают лишь часть заработной платы деньгами, остальное им выдают товарами. При этом величина заработной платы на АОр «Сухоложскасбоцемент» привязана к конкретным критериям, главный из которых – производительность труда.

Результаты аттестации, в которой отражены предложения работников, используются для оперативной корректировки стратегии предприятия.

Происходит накопление капитала работниками-акционерами на лицевых счетах, в основном за счет ежегодного перераспределения акций, имеющихся в фонде накопления народного предприятия. Разрабатываются новые подходы к

материальному стимулированию, внедряются современные методы организации и нормирования труда, нестандартные условия трудового соперничества. Так, на заводе разработано положение о присуждении званий «За трудовую доблесть» 1-, 2- и 3-й степени, «За заслуги перед предприятием», «Почетный работник народного предприятия». Рабочие и инженерно-технический персонал хорошо понимают, что качество продукции служит визитной карточкой народного предприятия.

Асбоцементное производство требует высококвалифицированных специалистов. На «Сухоложскасбоцементе» их растят и воспитывают на месте. Это формирует корпоративную культуру, экономическое мышление, нестандартный подход к делу.

Акционерное общество работников (народное предприятие) «Туринский целлюлозно-бумажный завод»

Предприятие построено в 1939 г. как целлюлозный завод НКВД. Тогда оно было небольшим, выпускало высококачественную беленую целлюлозу для производства пороха. С 60-х годов начались реконструкция и расширение завода. Мощности по производству целлюлозы были увеличены в 2,5 раза. В 1963–1964 гг. освоено производство писче-печатных сортов бумаги и кормовых дрожжей. В 1972 г. введен в эксплуатацию цех по производству твердых древесно-беловых изделий, в 1986 г. – по выпуску декоративно-отделочной плитки на основе ДВП. Пуск в 1994 г. цеха по производству обоев позволил увеличить объем переработки бумаги.

С 1991 г. завод был арендным предприятием, в 1994 г. у государства были выкуплены оставшиеся 28,2% акций. Для улучшения обеспеченности сырьем в 1995 г. на заводе был создан собственный лесозаготовительный цех. Тогда же завод был зарегистрирован как ЗАО с общим числом акционеров 1558 человек.

Туринский ЦБЗ – это многофункциональный комплекс с развитыми взаимосвязанными технологическими потоками, на нем налажена переработка побочных продуктов ос-

новых производств, есть собственные системы водоподготовки и охраны окружающей среды, теплоснабжения, транспорта, хранения сырья и готовой продукции, налажены сбыт и обеспечение сырьем. Предприятие несет значительные затраты на социальную сферу (в его собственности к 1992 г. находилось три детских сада на 510 мест, жилищно-коммунальное хозяйство, включающее 67,1 тыс. кв. м жилья, три общежития, две столовых, баня, Дом культуры и стадион). Учитывая сложившиеся социально-экономические реалии, руководство предприятия, неся ответственность перед работниками-собственниками, решило преобразовать его в акционерное общество.

С точки зрения положения предприятия на рынке форма собственности не играет большой роли, но для самого предприятия форма собственности весьма существенна, ибо, определяя характер внутрифирменных отношений, она непосредственно влияет на итоги его деятельности.

Еще в годы арендной практики хозяйствования на заводе работали над воплощением двух принципов. Первый – вертикальная интеграция: объединить в единый производственный цикл подготовку и переработку древесного сырья. С этой целью в 1995 г. на заводе был создан собственный лесозаготовительный цех. Второй – комплексное использование сырья для производства конечных продуктов.

Высокая капиталоемкость производства, сложные технологии, комплексное использование сырья определяют организационную структуру предприятия. Почти все основные производства работают в трехсменном непрерывном режиме. Многие технологические потоки взаимоувязаны, сырье проходит последовательные стадии обработки. Отходы одних производств служат сырьем для других.

Не менее 35% бумаги здесь же идет на бумажно-беловые изделия и обои. Но, учитывая высокую эффективность производства конечных видов продукции, этот уровень надо повышать. Реализация принципов вертикальной интеграции и комплексного использования сырья позволила предприятию заметно снизить затраты и улучшить результаты хозяйствования.

У АОр «Туринский ЦБЗ» есть и ресурсы и опыт для освоения рынка обоев в России. Собственная бумага, современное оборудование и применение высококачественных красок позволили предприятию увеличить объем продаж по сравнению с 1995 г. в два с лишним раза. Обои Туринского ЦБЗ известны в Уральском регионе, Сибири и Казахстане своим качеством и невысокой ценой. Ужесточение конкуренции и рост запросов потребителей заставляют предприятие постоянно следить за новыми технологиями.

Осенью 2000 г. завод приобрел по лизингу технологическую линию турецкой фирмы «NIL'S machinery corporation» общей стоимостью 966 тыс. дол. Осуществление проекта позволит в год выпускать 2,04 млн рулонов модных обоев. Чистая прибыль составит 12,9 млн руб. в год.

В перспективе планируются реконструкция варочно-промывного отдела целлюлозного цеха; капитальный ремонт и модернизация второй бумагоделательной машины; установка паровой турбины для обеспечения производства собственной электроэнергией.

Основные показатели экономического развития. По объему товарной продукции в сопоставимых ценах в 1999 г. Туринский ЦБЗ впервые за 10 лет достиг уровня 1990 г. Товарная продукция в стоимостном выражении возросла в 2,1 раза. При этом рост произошел за счет заметного увеличения производства.

Завод обеспечивает рабочими местами 20% работающего населения города. Развитие сети услуг (автозаправочной станции, парикмахерской, зубопротезного кабинета) на средства предприятия позволило создать новые рабочие места. Снижение текучести кадров, высокая трудовая и производственная дисциплина, инициатива работников-собственников являются сегодня одними из главных способов достижения значительных экономических результатов акционерного общества работников, что в свою очередь дает возможность повышения заработной платы. За годы реформ удалось сохранить кадры квалифицированных рабочих основных профессий. Приток и обучение молодежи, при отсутствии современных форм подготовки в отрасли, осуще-

ствляется за счет кадров предприятия непосредственно на рабочих местах.

Несмотря на тяжелые финансовые условия в истекшем году, АОр «Туринский ЦБЗ» значительно увеличил объем платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды.

Налоговые платежи завода составляют более 50% от всех поступлений в районный бюджет. АОр «Туринский ЦБЗ» обеспечивает теплом, водой, электроэнергией и канализацией значительную часть жилищного фонда, социальных учреждений и предприятий города, постоянно оказывает благотворительную помощь.

Собственность. В 1991 г. предприятие заключило договор аренды с правом выкупа со Свердловспромом, а в 1994 г. было выкуплено на средства работников. По разработанному на предприятии Положению о порядке наделения работников собственностью 1800 человек стали совладельцами Туринского ЦБЗ. Процесс приватизации привел к созданию ОАО «Туринский ЦБЗ», что в свою очередь вызвало интерес внешних инвесторов к стабильно работающему предприятию. Возникла характерная для постприватизационного периода ситуация: предприятие, приватизированное по II варианту льгот, постепенно теряло часть своего пакета акций. Потребовалось время для того, чтобы предотвратить концентрацию собственности в руках внешнего инвестора.

В 1995 г. предприятие преобразуется в АОЗТ, и начинается длительная работа по возвращению утраченной собственности. Вступление в силу Федерального закона «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» позволило предприятию окончательно утвердить полный, гарантированный от внешних воздействий, контроль работающих над его финансовыми потоками, а всю заработанную прибыль (после налогообложения) направлять на развитие производства и стимулирование труда его работников.

Стоит отметить, что по существующему правилу только через 1,5 года безукоризненной работы рабочего могут наделить долей собственности. Создание акционерного обще-

ства работников резко сократило количество продаж рабочими акций предприятия, одновременно увеличив число желающих стать собственниками.

Акционерное общество работников (народное предприятие) «Богдановичская промышленно-строительная компания»

В 1983 г. на базе государственного домостроительного комбината возник цех крупнопанельного домостроения, который впоследствии был взят трудовым коллективом в аренду. Затем цех преобразовался в производственный кооператив с числом занятых 1000 чел. За годы работы в условиях производственного кооператива Богдановичский ДСК освоил значительный объем строительных работ не только в г. Богдановиче, но и в других городах и поселках. Увеличение объема работ, сопровождаемое повышением производительности труда, значительно повлияло на рост доли собственности каждого работника и заработной платы, которая в 80-х годах на ДСК была самой высокой среди всех отраслей промышленности города.

На наш взгляд, неправильно рассматривать снижение затрат на оплату работникам как средство повышения эффективности производства – это дает лишь сиюминутные результаты. Подход руководства предприятия заключался в том, что труд создает новую стоимость и прибавочный продукт.

К числу факторов, оказавших влияние на производительность труда, можно отнести конкуренцию и нововведения в технике и технологии производства. За годы реформ производственный кооператив стремился к бесперебойной работе, искал материальные и финансовые ресурсы, налаживая связи с партнерами. Шло приспособление к новой экономической жизни.

С 1996 г. в результате сокращения бюджетного финансирования всей отрасли строительства произошло падение объемов производства. Завод разделился на строительное предприятие и завод крупнопанельного домостроения. Перед последним встала проблема конкурентоспособности: серия крупнопанельного домостроения, существующая на

предприятия с 1968 г., морально устарела, и возникла необходимость перепрофилирования производства на выпуск блоков с высокой теплоизоляцией до 60 см (вместо обычных 25 см) и из керамзита. Кроме данной продукции завод сегодня выпускает дорожные плиты и плиты перекрытия.

В целях сохранения предприятия в июле 1999 г. завод был преобразован в акционерное общество работников. Однако при преобразовании трудовой коллектив собственников был не только лишен поддержки со стороны государства (например, в виде госзаказов на строительство), но в отдельные моменты испытывал открытое сопротивление различных инстанций.

Сегодня заводу по производству крупнопанельного домостроения необходимо расширять производственные мощности.

В самых неблагоприятных условиях ДСК продолжал работать, платить налоги и заработную плату. Хотя предприятие сумело адаптироваться, оно не смогло избежать потерь (сокращение объемов производства и численности персонала).

Акционерные общества работников – первые итоги развития

Прошедший 2001 г. был для акционерных обществ работников (народных предприятий) годом стабилизации показателей развития. АОр «Богдановичская промышленно-строительная компания» вышло на запланированные проектные мощности по производству дорожных плит и плит перекрытия, а также завершило начатый процесс освоения нового производства. В октябре 2001 г. завод заключил контракт на поставку по лизингу технологического оборудования для производства плит из ячеистого бетона с немецкой фирмой. Общая стоимость оборудования составит 300 тыс. марок. Осуществление проекта позволит предприятию выпускать 1,5 тыс. плит в год.

Особенностью минувшего года для анализируемых предприятий оказалось направление значительной доли прибы-

ли на погашение долгов и пополнение оборотных средств, что, однако, не умаляло значения развития производства.

Так, на АОр «Сухоложскасбоцемент» на цели развития производства было направлено 30% прибыли.

В качестве одной из приоритетных задач определено увеличение мощности существующей автономной системы энергосбережения. Введение в эксплуатацию нового оборудования, на покупку которого предприятие направляет значительную часть средств, позволит увеличить мощность и удешевить стоимость электроэнергии, что позволит снизить затраты. Кроме того, это приблизит момент пуска в эксплуатацию мини-цеха по непрерывной разливке стали.

На АОр «Туринский ЦБЗ» были практически полностью освоены проектные мощности по выпуску бумаги – на 99,6%. Вырос выпуск бумаги высококачественных сортов.

В результате использования фирмы «NLS machinery cogroation» предприятию удалось за прошедший год освоить выпуск дуплексных обоев с тиснением. Их стоимость в 1,5 раза ниже турецких аналогов, поскольку они изготавливаются из бумаги собственного производства.

В целом по предприятию возросли прибыль и рентабельность производства.

Благодаря эффективной работе предприятия в 2001 г. удалось провести реконструкцию варочно-промывного отдела целлюлозного цеха, появились средства и на строительство здания нового варочного участка.

На перспективу проводится активная подготовительная работа по пуску новой линии по производству бумаги в пачке немецкой фирмы «Беломатик». Общая стоимость оборудования линии составит 1,2 млн марок.

Всего же на цели развития производства предприятие выделило 45% прибыли. Рост эффективности производства позволил повысить заработную плату работникам на 40%. Возрос интерес работников-акционеров к приобретению акций предприятия.

Основную задачу АОр «Туринский ЦБЗ» видит сегодня в укреплении финансовой базы предприятия.

Предпринятый анализ экономической деятельности предприятий показывает, что АОр целенаправленно занимаются внутренним реструктурированием и улучшением своего финансово-экономического положения. Причем это касается не только отраслей, где сейчас происходит реальный рост, но и секторов, находящихся в состоянии тяжелого кризиса или депрессии.

На мой взгляд, нельзя согласиться с расхожим мнением, что АОр не способны работать в новых условиях, так как предприятия, где работники являются и собственниками, неконкурентоспособны в условиях рынка. Наши данные свидетельствуют и о довольно высокой квалификации менеджеров, без чего сдвиги к лучшему на предприятиях были бы невозможны. Тем не менее общая экономическая ситуация остается сложной: предприятия испытывают жесткий фискальный прессинг, страдают от нехватки оборотных средств и отсутствия денег на инвестиции.

«... Сегодня в массовом сознании уже явственно намечается тенденция к пониманию сути происходящего. В самом деле, ну есть же у нас с вами и глаза, и головы, чтобы понять – выбор между государственным и олигархическим капитализмом есть! Есть у человечества, а значит, и у России третий путь, основой которого является человек-труженик, ставший собственником результатов своего труда, а впоследствии и совладельцем – реальным совладельцем! – не только средств производства на своем предприятии, но и всего общенационального богатства. Сегодня местные власти все острее ощущают, как собственность – заводы, шахты, земли и т. д., а это значит и налоги и благосостояние граждан – мало-помалу уплывает в руки московских, питерских или каких-то других, в том числе зарубежных, олигархов. И начинают понимать, что вступивший в силу осенью 1998 г. Федеральный закон “Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)” даст им надежную защиту, так как никакие березовские, гусинские, ходорковские, абрамовичи, никакие “ОНЭСИМбанки” не в состоянии “прихватизировать” народное предприятие».

Академик Святослав ФЕДОРОВ

КАК УДЕРЖАТЬ РУКУ НА ПУЛЬСЕ?

Здоровое честолюбие, профессиональное чутье, деловая хватка, предприимчивость позволили

Н. А. МОЧАЛИНУ, директору завода ЖБИ-4, депутату облсовета, за неполные десять лет стать одним из самых заметных, авторитетных людей в деловом мире Новосибирска.

Мы попросили Н. А. Мочалина рассказать о состоянии дел в строительном комплексе, о современных концепциях жилищного строительства, перспективах развития отрасли.



– Николай Андреевич, скажите несколько слов об истории создания завода ЖБИ-4. Как закладывалась основа для производства, которая позволяет и сегодня, в непростое время, выживать и развиваться?

© ЭКО 2002 г.



– В этом году исполняется 50 лет нашему заводу, который считается одним из первых предприятий стройиндустрии в Новосибирске. В городе в то время начался бум жилищного и промышленного строительства. Завод ЖБИ-4 входил в состав «Главновосибирскстроя» треста «Железобетон». Когда-то существовала специализация – одни заводы делали растворы, другие – бетон, третьи – изделия для подземных инженерных коммуникаций, четвертые – панели, каркасы, кровли и другие конструкции. Предприятия «Главновосибирскстроя», как и родственные заводы других главков, в том числе «Сибкадемстроя», были ориентированы на выпуск отдельных изделий.

Город рос на глазах, и наш завод был загружен заказами, расширялся ассортимент выпускаемой продукции.

Когда началось строительство метро, несмотря на то, что в городе действовал завод ЖБИ «Метро», мы поставляли продукцию для метрополитена. Пришлось освоить производство сложнейших конструкций.

В период приватизации завод сначала стал арендным предприятием, потом – товариществом с ограниченной ответственностью, затем – ЗАО. В этот период наметился спад в строительстве жилья, промышленных зданий и сооружений. Соцкультбытом заниматься прекратили, жилые дома возводили только в центре города, по линии метро. К отдаленным микрорайонам Новосибирска, где еще совсем недавно шла массовая застройка, интерес был утрачен.

Изменились и требования к инженерным сооружениям. Пришлось, что называется, на бегу перестраиваться, осваивать совершенно новые конструкции, с которыми мы не имели опыта работы. Произошла переориентация производства. Сейчас мы специализируемся на выпуске конструкций для жилищного строительства, для организаций, занимающихся дорожным покрытием. Выпускаем дорожные плиты, готовим различные растворы для кладки и отделки. Для домов, создаваемых по новым проектам, производим индивидуальные изделия – лоджии, балконы разных конфигураций.

Итак, после того как «Главновосибирскстрой» приказал долго жить, наш завод, как и многие другие родственные предприятия, остался один на один со своими проблемами. Возник так называемый рынок, на котором необходимо было занять нишу для реализации своей продукции. Город перестал давать заказы на строительство, область особо на этом рынке и не присутствовала. Промышленные предприятия, продукция которых оказалась невостребованной, перестали строить новые корпуса и ремонтировать те, в которых еще недавно кипела работа.

Мы в этих условиях на своем заводе оперативно провели реконструкцию, техперевооружение, установили новое оборудование. Внедрили новые технологии, вернее, новые для нас, в других местах они уже применялись. На родственных предприятиях директора продолжали наивно верить, что государство вернется на рынок и станет основным заказчиком, все будет так, как раньше, когда действовала система распределения.

Мы раньше других своих коллег поняли, что былое кануло в небытие, поэтому сегодня предприятие действует совершенно по иным принципам, выбрало стратегию, соответствующую новым экономическим реалиям. Поскольку в настоящее время город и область – не самые крупные наши заказчики, мы установили партнерские связи с северянами. Но думаем и над другими решениями.

– Успехи завода ЖБИ-4 иногда объясняют тем, что вашему предприятию удалось получить приоритет на поставку материалов для строек города...

– Это не так. Какого-то преимущества перед другими предприятиями в распределении заказов из бюджета мы не имеем. Из 120 млн руб. товарной продукции, выпускаемой нашим предприятием, только 10% составляют бюджетные заказы города и области.

– Город не располагает средствами, чтобы наращивать жилищное строительство. Сделать жилье дешевле можно только одним способом: выбрать поставщиков строительных материалов, чьи цены мень-

ше всего ударят по карману. Как вы используете конъюнктуру в области цен?

– Я не думаю, что город не располагает возможностями увеличивать объемы жилищного строительства. «Отцы города» во главе с губернатором не так давно обнародовали программу «500 тысяч квадратных метров в год». Это 2,5 млн м² за 5 лет. А раньше за год в городе строили больше 1 млн м². Потребность в жилье, в том числе в так называемом социальном, по-прежнему остра. Но чтобы строить больше, чем запланировано, нужны определенные условия, в первую очередь – соблюдение строго оговоренных цивилизованных правил игры со строителями и заказчиками жилья.

Из чего складывается цена жилья? В основном из стоимости материальных ресурсов и зарплаты. Заводов, которые производят стройматериалы, не так уж и много, все директора друг друга знают, существует неформальный совет директоров предприятий стройиндустрии.

Руководители этих предприятий регулярно собираются и обсуждают те или иные вопросы, в том числе политику в области ценообразования. Цены на родственную продукцию на всех заводах установлены примерно на одном уровне.

– В какой мере конкуренция на рынке стройматериалов влияет на удешевление цен для потребителей?

– Конкуренция, конечно, существует. Каждый производитель стройматериалов стремится не пропустить выгодный заказ, не проморгать информацию о потенциальной стройке. За мной стоит коллектив, которому нужно платить зарплату. Но на самом деле заказ получает тот, кто предложил более выгодные условия. Не последнюю роль играют качество, цена или сроки. Чем привлекателен для заказчиков завод ЖБИ-4? Семь лет я работаю директором, на моей практике не было случаев претензий по качеству, по соблюдению сроков, по договорным обязательствам. Не бывает у нас и таких ситуаций, когда заказчик не может получить изделия, за которые уже заплачены деньги.

Мы своевременно приняли решение и профинансировали изготовление большого количества металлооснастки, от которой зависит качество нашей продукции. Сейчас оно выше, чем на многих других предприятиях. Сохранили и усилили контрольные службы – ОТК, лаборатории, технологические службы. Много денег вложено в развитие и обновление. Поэтому к нам идут заказчики, наша продукция привлекательна для потребителей.

– Проводятся ли в Новосибирске конкурсы, на которых выбирают поставщиков товаров, предназначенных для государственных нужд?

– Да, конечно. Действуют федеральные законы, областные, есть решение муниципалитета о закупках для насущных нужд. Существует конкурсная комиссия, которая объявляет тендер на поставку продукции для того или иного объекта. Естественно, параметры продукции тщательно рассматриваются комиссией в мэрии, в областной администрации. Наш завод регулярно участвует в этих конкурсах.

– Успешно?

– Думаю, определенный успех нам сопутствует. Конечно, я хотел бы, чтобы всю продукцию, которую город получает от других предприятий, брал бы только на заводе ЖБИ-4. Но город как заказчик берет изделия и у нас, и в других местах. Потому что еще до настоящего времени остались некие зачетные схемы по налогам.

– Основные критерии оценки стройматериалов – качество, экологическая составляющая, соответствие ГОСТам. Удастся ли соответствовать всем этим требованиям?

– По моему мнению, в стройиндустрии лишь мизерная доля продукции соответствует ГОСТам. Требования ГОСТа настолько усложнены, что выполнить их практически невозможно. Требование надежности, прочности – безусловно, выполняется. Но почти никогда не выдерживаются требования к внешнему виду изделий.

Дешевле и для строителей, и для нас, производителей, изготавливать эту продукцию так, как привыкли. Так сложилось, что традиционный уровень качества всех устраивает. Зачем, предположим, на сваях, которые забивают в землю, на тех же трубах, кольцах, которые тоже не видны, шлифовать поверхность, убирать раковины, поры? Главное, чтобы эти изделия были прочными, водонепроницаемыми, морозостойкими. А вот требования к качеству стеновых панелей, к их внешнему виду выполняются «от и до».

Экологическая безопасность зависит от состава исходных материалов – цемента, щебня, песка, арматуры, воды, химических добавок. Все эти составляющие на заводах-поставщиках проходят экологическую экспертизу, выдаются сертификаты. А если исходная продукция соответствует требованиям ГОСТа, то к изделиям, которые из нее изготавливаются, тем более нет претензий.

– Вспомните события в Армении, когда во время землетрясения в декабре 1988 г. панельные дома, в отличие от сталинских построек, рассыпались, как карточные домики...

– Вороватые люди «сэкономили» на цементе, арматуре. Требования, связанные с прочностными характеристиками, долговечностью и надежностью, должны, безусловно, выполняться. Объекты, смонтированные из наших конструкций, будут стоять значительно дольше, чем постройки сталинских времен.

– Какие новые материалы появились в последнее время? За какими – будущее? Предполагается ли качественный скачок в этом направлении?

– Ту традиционную продукцию, которую мы выпускаем, нет смысла совершенствовать. За долгие-долгие годы ученые защитили не одну кандидатскую, докторскую диссертацию, для того чтобы продукция, которую мы поставляем на стройки города, имела наилучшие параметры, низкую материалоемкость. Я считаю, что улучшить ее уже нельзя, да и не надо.

Но в то же время изменились потребности в этой продукции. Рынок диктует, что нам выпускать. Например, не востребованы сваи, но вместо них появляется какой-то аналог, заменитель. Сократилось панельное домостроение, ему на смену должно быть предложено что-то другое. С 2000 г. действуют новые строительные нормы и правила. В постройках сталинских времен толщина стен достигала 64 см. Сегодня по новому СНиПу по теплотехнике считается, что в условиях Сибири необходимо строить стены зданий толщиной в 1,2 м. Для этого нужно, чтобы рядом со стройкой были кирпичные заводы, загруженные максимально, для таких домов требуется мощнейший фундамент.

Естественно, это сделать невозможно. Поэтому возникают современные конструктивные решения, которые уже внедряются в практику. Новая концепция жилищного строительства. Практикуются каркасы из металла, из железобетона, монолитные. Из них делают стены с наполнителем — пенополистиролом либо жесткой минеральной плитой. В таких домах тепло, снижаются нагрузки на фундамент. Естественно, стоимость жилья ниже.

Новые конструктивные решения могут широко применяться в строительстве, поскольку они многовариантны, внедряется 7–8 разновидностей конструкций.

Все они хороши, каждый по-своему, но у каждого есть и свои недостатки. Сегодня предприятия стройиндустрии решают серьезные задачи: обеспечение теплозащиты, снижение цен и сроков строительства, создание современных архитектурных решений с использованием различных вариантов планировки, рассчитанных на разные потребности. Для этого есть возможность выбрать современные технологии, новые конструктивные решения. Я считаю, что наиболее перспективна система каркасного безригельного строительства «Куб-2,5», которая в Новосибирске уже освоена.

На заводе ЖБИ-4 идет подготовка к освоению этого нового для нас производства. Готовы технологии, оснастка, оборудование, выделены площади под арматурно-формовочное производство. Конечно, такие конструкции сложны

в изготовлении. Но зато с точки зрения монтажа, его сроков, возможности планировочных решений, цены эта технология – одна из самых оптимальных.

Вместе с этим я считаю, что сегодня необходимо возродить панельное домостроение, строить массовые типовые серии, полностью использовать возможности заводов стройиндустрии.

– С кем вы поддерживаете партнерские отношения? Кто ваши основные заказчики?

– Организованы поставки продукции на Север, в Ханты-Мансийск, Сургут, Нижневартовск. Отгружаем плиты, перекрытия, сваи, лотки теплотрасс, кольца, колодцы, трубы. За пределами области наши заказчики – газовики, нефтяники, в городе – областная администрация, мэрия и коммерческие организации, строящие жилье. Мы участвуем как в купле-продаже продукции, так и в инвестициях. Взамен наших изделий мы получаем право на часть построенного жилья.

– Считается, что в условиях, когда прежние связи нарушены, а рынок стройматериалов перенасыщен, сбывать продукцию непросто. Приходится ли использовать демпинговые цены?

– Иногда приходится в отдельных случаях, например, по инициативе администрации города и области снижать цену, но, естественно, не ниже себестоимости.

Правда, бывают такие ситуации, когда нет заказов. Специалисты остаются без работы. Срочно нужны живые деньги. Нам предлагают большой заказ, дается предоплата в полном объеме, но цена фиксированная, даже чуть ниже себестоимости. Мы идем на такие условия.

Конечно, сегодня рынок перенасыщен стройматериалами. Существующие мощности заводов рассчитаны на две смены, но полной загрузки нет нигде. На всех предприятиях работают в одну смену, в лучшем случае, летом – в полторы. Когда работают в одну смену, постоянные расходы – на отопление, воду, канализацию, на освещение и др. –

практически те же, что и при полной загрузке. Чтобы обеспечить потребности города, достаточно пяти заводов, если загрузить их в две смены. В этой ситуации, несомненно, цена продукции снизится. Сейчас рынка сбыта в городе и области для всех заводов нет. Цены растут за счет того, что наше производство не загружено на полную мощность.

– Как власти города поддерживают предприятия, которые пока не могут выжить в условиях конкуренции?

– К сожалению, никак не поддерживают. Не открою Америки, если скажу, что необходим государственный подход к этой проблеме. Как показывает практика, в России, и Новосибирская область не исключение, людей с государственным подходом к делу не так уж много. Во властные структуры руководителей избирают на четыре года, а потом, по истечении этого времени, хоть трава не расти.

В строительном комплексе существуют многочисленные проблемы, но власть не помогает, даже мешает. Не сформированы цивилизованные отношения со строителями, от которых мы, производители, зависим. У строителей нет заказов, соответственно нет их и у нас.

– Как выстраиваются взаимоотношения с коммерческими строительными организациями?

– Строительным организациям приходится нелегко. В Новосибирске год-полтора уходит на походы по кабинетам чиновников, для того чтобы получить разрешительные документы на строительство. Приходится немало набегаться, прежде чем получишь технические условия, согласование на землеотвод. На все согласования до строительства и после уходит примерно столько же времени, сколько необходимо на сооружение приличного здания. Правила игры в мэрии своеобразные: тебе надо зарабатывать деньги, кормить рабочих, получать прибыль, ты и побегай! Оформляй документы, посети все инстанции, посиди в очереди на прием у кабинетов многочисленных чиновников. Все это выли-

вается в сложнейший процесс, эдакое испытание на прочность.

Губернатор, мэр обещали, что разрешительный механизм упростится до предела. Департамент строительства мэрии самостоятельно будет заниматься паспортом площадки, в одном месте будут согласовываться технические условия со всеми необходимыми службами – санэпидемстанцией, пожарниками, Горводоканалом, Новосибирскэнерго, Теплосетью... То есть декларируется, что чиновники делают за соискателя всю волокитную работу, оформляют все документы – цена вопроса такая-то. Они же объявляют тендер, все желающие в нем участвуют. Кто выиграл – иди и строй! Строитель должен уметь хорошо строить, быстро, качественно, дешево. Но сегодня ему приходится заниматься не свойственным для него делом.

Правила игры в выборе конструктивных решений, когда стоит вопрос, какую технологию строительства использовать – монолитное, каркасное, кирпичное и т. д. – не определены. Город до сих пор, на мой взгляд, не разработал концепцию – где и как строить. Из чего строить? Где будет крупнопанельное, где каркасное, где кирпичное, где малоэтажное строительство? И не пытается это сделать. Плана застройки города, включая архитектурное и планировочное решения, не существует. Строитель получает площадку, начинает разрабатывать проект. Что получится, то и получится. Проектные организации все рухнули, существуют крохотные мастерские, которые «на коленке» привязывают планировочные решения к местности. А город в этой сфере бездействует.

Существует сегодня и еще одна проблема. Строитель все свои затраты переносит на потребителя – либо на бюджет города, области, либо на нас с вами – на инвестора, на жителей Новосибирска, которые покупают новые квартиры. Организатор строительства 5% жилья должен отдать городу бесплатно, 10% – по себестоимости, за счет своего ресурса он обязан расселить людей, чьи дома попали под снос. Он сам оплачивает согласование технических условий, платит в Теплосеть, НГТС, Новосибирскэнерго за то, что ему

разрешили строить, подключаться к коммуникациям. В целом вся эта нагрузка доходит в отдельных случаях до 60% стоимости самого здания. Поэтому с учетом всех этих затрат, реально один квадратный метр жилья стоит в два раза меньше, чем сегодня продается на рынке. Покупая квартиру, все эти расходы строителя оплачиваете вы. Жилье продается по высокой цене, хотя большинству новосибирцев приобретение квартир не по карману.

Продекларированная ипотека не работает. Для ипотечного кредитования не выделяются бюджетные ресурсы, чтобы можно было предоставить кредит на 25 лет под 3–5% годовых. Кто же пойдет на такие условия? Никто. Поэтому малообеспеченные семьи лишены перспективы улучшения жилищных условий.

Я считаю, что нагрузку в виде поборов и сборов можно, безусловно, уменьшить. Для этого надо значительно упростить систему получения различной документации, полностью поручить ее составление соответствующему департаменту мэрии.

Власти города не только не помогают предприятиям в решении насущных проблем, но и не дают возможности тем заводам, у которых есть возможности выживать и которые выжили, определиться с перспективой.

– Каждый завод или комбинат – это сотни рабочих мест. Как вам удается их сохранять?

– О, это отдельная песня. На заводе трудится около 450 человек. Деньги работникам выплачиваем приличные, если сравнивать с промышленными предприятиями, тем более оборонными. Для реальной сферы экономики мы платим неплохо. Выделяем дотации на бесплатное питание, бесплатное лечение, выдаем путевки в санатории для взрослых, для детей работников – в пионерские лагеря. Есть у нас и Доска почета, проводится соцсоревнование, выбираются «Лучшие по профессии». Вручаем грамоты, премии.

На заводе бережно относятся к рабочему человеку, он не чувствует себя винтиком в производственной машине. Мы стараемся создать такие условия, чтобы он стал участ-

ником созидательного процесса. Чтобы в семье дети, жена знали, что папа, муж – классный специалист.

Практикуется целая система мер морального стимулирования. Пять лет повисел портрет видного работника на Доске почета – ему положена автомашина «Жигули». Либо деньги за нее. Если десять лет – вручаются ключи на двухкомнатную квартиру либо деньги, равноценные стоимости квартиры. Год – премия, два – премия удваивается. Конечно, непросто стать передовым рабочим, но портреты двух наших работников украшают заводскую Доску почета уже четыре года. Мы внушаем: на заводе мы вершим общее дело! Человеческие условия для работников созданы. Привезти, увезти на заводском автобусе, содержать в порядке спецодежду...

Численность административно-управленческого персонала – около 70 человек. Мы, несмотря ни на что, не сократили технологов, лаборантов, контролеров, механиков, понимая, что от их безупречной работы зависит качество наших изделий. Но и тут существует проблема: на заводе стареют профессионалы, в том числе инженерно-технические работники.

К сожалению, разрушена система профтехобразования, работников для нашей отрасли не готовят. В институте специалисты не получают серьезной, основательной подготовки. Когда я учился на факультете промышленно-гражданского строительства в НИИЖТе, одновременно с теорией занимался практикой в научно-исследовательской лаборатории, мои руки знали, что такое бетон и железобетон. Сейчас приходят слабенькие специалисты, особого желания и рвения преуспеть не обнаруживают. Молодые ребята хотят все и сразу. Конечно, если сравнивать зарплату их сверстников в коммерческих структурах, в банках, мы можем предложить значительно меньше. А ведь приходится работать за небольшие деньги каждый день по 8 часов, а порой и в выходные, вечерами. Поэтому проблема с кадрами актуальна. Есть, конечно, способные ребята, которые приросли к заводу, но если уйдет главный технолог или один из начальников цехов, заменить их станет нешуточной проблемой.

– Сегодня рынок недвижимости не испытывает недостатка в предложениях. Поэтому процесс превращения квадратных метров в рубли может занять много времени. А между тем складываются ситуации, когда необходимо быстро оплатить поставку. Как себя ведут промышленные предприятия-производители в таких случаях? Не секрет, что многие замучены долгами, потеряли веру в добропорядочное партнерство. Действует ли принцип «утром деньги – вечером стулья»?

– Действует в отношении неизвестных, неблагонадежных партнеров. Но есть и такие, которые за долгие годы проявили себя с лучшей стороны, мы их знаем, они верят нам. Конечно, бывает, что в неформальной обстановке два директора договариваются и все, но в дальнейших отношениях, когда речь идет о больших деньгах, приходится подстраховываться договорами. Но кроме превращения недвижимости в деньги, существует и другой момент. Участвуя в инвестициях, мы наличных живых денег практически не получаем. Меняем полагающиеся нам отстраиваемые квадратные метры жилья на арматуру, цемент, на щебень и многое другое. Получается тот же бартер, мы по сути отдаем конечную продукцию под материалы для этой продукции. Деньги получаем от северян, от некоторых других заказчиков.

– Кто в данном случае может сыграть роль посредника между строительным комплексом и производителями продукции стройиндустрии?

– Только власть. Имеется в виду налаживание нормального, цивилизованного строительного процесса, непосредственным участником которого выступают представители власти. Если они не просто декларируют, а реально решают проблемы развития промышленности и социальные нужды людей. В уставе любого акционерного общества записано, что цель его создания – получение прибыли, которая и движет любым коммерсантом. Поэтому мэрия должна выступать посредником между коммерсантом и человеком, по-

могать первому уменьшать расходы, помочь разрешить отношения со структурами, которые непосредственно во всем этом процессе участвуют, скажем, с Новосибирскэнерго...

Власти сейчас – не активные участники этого процесса, а скорее – пассивные наблюдатели, созерцают со стороны, предпочитают не вмешиваться.

– Известный в городе специалист по антикризисному управлению на предприятиях высказал такую мысль: «Все ЖБИ надо объединить в холдинг строительной индустрии. В него войдут цементный завод, ЖБИ, завод теплоизоляции, предприятие по выпуску арматуры... В рамках холдинга можно создать банк – вытянуть всю цепочку сразу. И цена строительной продукции будет низкой. Ведь в Новосибирске сегодня – самое дорогое жилье. В рамках холдинга реально рассчитывать на правительственные кредиты. Но никто об этом не думает!»

Разделяете ли вы такую точку зрения?

– Полностью разделяю. Примеры подобного холдинга за пределами Новосибирской области существуют. С таким предложением я выходил на нынешнего мэра города и на предыдущего. Только называл такое объединение не холдингом, а финансово-промышленной группой. Я составил пояснительную записку, схему формирования этой группы, определил принципы взаимоотношений с властью и участниками. На самом деле цена – основной инструмент влияния власти на процесс. Представители властных структур смогли бы контролировать полностью и финансы, и социальную сферу... Потому что находились бы внутри холдинга – ФПГ. Снизились бы цены, сократились сроки, появилась бы возможность говорить о банковских кредитах, гарантом которых при необходимости выступала бы мэрия или областная администрация.

На мой взгляд, создание финансово-промышленной группы – цивилизованное, правильное решение, которое позволило бы регулировать строительство. Допустим, создали ФПГ, в которую вошли десять предприятий вместе с бан-

ком и органами власти. Собравшиеся установили правила игры. Предположим, сначала из предприятий ЖБИ изъявили желание объединиться три, остальные какое-то время пребывали бы в раздумьях. Если объединившиеся заводы будут иметь приоритеты в получении государственных заказов, волей-неволей оставшиеся в стороне будут подтягиваться, потому что есть риск остаться ни с чем.

Примеры создания такого объединения есть где угодно, но только не в строительном комплексе.

– Как развивается промышленное и жилищное строительство в Новосибирске? Каковы взаимоотношения с властью?

– Объемы жилищного строительства в Новосибирске не растут. И с каждым годом проблем все больше и больше! При существующем подходе властей к их разрешению позитивных изменений к лучшему и не будет. В Новосибирске в прошлом году была создана строительная ассоциация, которая определила для себя задачу – выступать посредником между строительными организациями, представителями предприятий стройиндустрии, в том числе с заводами ЖБИ, и властью. Есть неформальный совет директоров предприятий стройиндустрии. В 1999 г. при прежнем губернаторе В. П. Мухе мы добились проведения с его участием серьезного совещания по проблемам строительного комплекса. Были определены мероприятия, вышло постановление губернатора. Представители строительной ассоциации, неформального совета директоров в обязательном порядке участвуют в заседаниях, которые проводят заместители мэра и губернатора. Так или иначе мы пытаемся представить свои идеи «отцам города», защищаем и отстаиваем их, обращаем внимание на тот факт, что при существующем отношении к базе стройиндустрии все может рухнуть, и строить будет не из чего.

Не зная, куда и в каком направлении придется развиваться, директора промышленных предприятий не рискуют вкладывать большие деньги в обновление основных фондов, которые непрерывно стареют. Знал бы, что проект

«Куб-2,5» оправдывает вложенные средства, внедрил бы незамедлительно технологии и работал бы себе – легко и весело. А когда не знаешь – это риск! Но тем не менее мы пытаемся что-то сдвинуть с места.

– Ваш коллега из облсовета как-то высказался: «Возможность выхода отрасли из кризиса – строительство жилья для народа. Главное в этом начинании – дешевые стройматериалы; земля, разработка технических условий – бесплатные. Предоставляются низкопроцентные кредиты на длительное время. Это еще и стимул для социальной активности населения». Ваше мнение на этот счет?

– Дешевых кредитов, ипотеки в ближайшее время не будет. Дешевых стройматериалов – тем более. В Новосибирске один завод по производству цемента, несколько карьеров по производству щебня, и самый мощный из них, «Горный», загружен полностью, потому что заказчиков много: это не только заводы ЖБИ, но и дорожники, Новосибирск-энерго. Половину забирает железная дорога. Я не представляю, как там снизить затраты: это очень энергоемкая продукция. Компоненты, из которых производят цемент, полностью привозные. Арматура привозная. Цемент, металл, щебень – это основные составляющие бетона.

Снизить чуть-чуть цену было бы можно, если бы все это полностью находилось под государственным контролем. В акционерных обществах, где пакет государства нулевой, управляемости нет.

Бесплатная земля? Сложный вопрос. Если вести речь о социальном жилье, мэрия может какие-то решения принимать.

Снизить стоимость можно, рассматривая вопрос в комплексе: используя современные планировочные, конструктивные решения, оптимизировав отношения между заказчиком и властью, упростив в том числе процедуру согласования технических условий и сдачи жилья в эксплуатацию. Помогло бы создание финансово-промышленных групп, с вклю-

чением в них банков, а также упорядочивание взаимоотношений с монополистами.

Депутат облсовета, которого вы мне процитировали, возглавляющий Фонд развития жилищного строительства, говорил, что унитарное предприятие может построить один дом для богатых, продаст по дорогой цене и получит прибыль, на которую поставит дом для бедных.

На мой взгляд, он вводит людей в заблуждение. Причем для этого будут использоваться бюджетные деньги. Я думаю, что в ближайшее время вопрос о социальном жилье не разрешится.

– Каков Ваш прогноз развития строительной отрасли?

– Высказаться оптимистически я не могу. Думаю, что и строители, и производители строительной продукции, по-прежнему будут испытывать напряжение, работать в существующем ныне режиме. Эта ситуация сохранится до тех пор, пока к власти не придут люди с государственным складом ума и не покинут ее временщики, решающие свои сиюминутные интересы. Строительный комплекс, отрасль будут существовать в вялотекущем режиме, остатки государственной собственности окончательно перейдут в частные руки. Пакеты акций государства будут проданы. Стройиндустрия Новосибирска и области – Искитимский цементный завод, каменный карьер, предприятия по производству ЖБИ – в ближайшие два года перейдут в частную собственность. Контроль, хотя бы за ценообразованием, и возможности регулировать какие-то поставки на местном рынке будут полностью потеряны. Ситуация, на мой взгляд, усугубится. Коммерческая структура, сепаратно покупающая Искитимский цементный завод, не станет соблюдать государственные интересы.

В то же время я надеюсь, что наш завод в дальнейшем будет успешно развиваться. Во всяком случае, темпы роста у нас с каждым годом увеличиваются.

Интервью вела Н. И. ИВАНОВА



ЧТО ТАКОЕ ПРАВО?

*Предлагаем вниманию читателей запись лекции, посвященной идее права и проблемам становления правового общества в России, **Виктора Леонидовича ДОРОШЕНКО** – историка, преподавателя Новосибирского государственного университета и Физико-математической школы, одного из участников правозащитного движения в Академгородке. В «ЭКО» печатались его статьи «Стагнация как революция» (1995. № 2) и «Сталинские репрессии и новая историческая общность – советский народ» (1995. № 12).*

Что такое идея права, как она возникает и функционирует, какова ее сущность? Эти вопросы актуальны для России, которая к системе права идет, по меньшей мере, с Екатерины Великой. До нее зачатки правовой системы в России пытался ввести Лжедмитрий I, освобождавший *дворянство* от крепостной зависимости, за что он, как известно, был убит, «сожжен, заряжен и выстрелен». Еще более ранние попытки приходятся на эпоху Бориса Годунова.

А фактически этот путь начался гораздо раньше. Ведь Древняя Русь, Киевская Русь была правовым обществом и правовым государством. «Русская правда» Ярослава Мудрого – безусловно, правовой документ (и это то фундаментальное основание, которое позволяет нам относить Древнюю Русь к европейской цивилизации). А поскольку мы все в определенной мере вышли из Киевской Руси, постольку возвращение к праву и европеизация новой России – основная историческая проблема нашего существования в течение последних трех веков. И поскольку мы решаем и никак не можем решить эту проблему 300 лет, то есть 12 поколений, настало время хотя бы для того, чтобы понять, что же такое право.

© ЭКО 2002 г.



Юридические системы и право. Распространенная трудность понимания идеи права состоит в том, что под правом часто имеются в виду *юридические (законодательные) системы*, то есть зафиксированные в специальных кодексах нормы поведения, нарушение каких-либо подлежит наказанию тем или иным способом. Но это еще не право. Юридические системы есть во всех государствах. Характер юридической системы является также цивилизационным признаком. Цивилизации – это целые группы стран, связанные единой понятийной системой и некоторыми другими культурными особенностями.

Так, английская юридическая система существенно отличается от французской или от немецкой. Но и та, и другая, и третья – это правовые системы, сложившиеся в рамках европейской цивилизации. Рассматривая юридические системы тех или иных исламских стран, мы видим, что как бы они ни отличались друг от друга, в них есть общие черты, характерные для исламской цивилизации. Ни одно из исламских законодательств не является правовым. То же можно сказать о юридических системах Китая и других стран дальневосточной цивилизации.

Одна из первых известных нам юридических систем относится к Вавилонскому царству – законы царя Хаммурапи. И этот пример, и ряд других, дошедших до нас не столь полно, показывают одно: нет государств без юридической системы. Но – как нет государства без юридической системы – так далеко не всякая юридическая система является правовой. В частности, законы царя Хаммурапи правовыми не были. Мы можем сказать вполне категорично, что до XX века правовой характер носили только юридические системы одной – европейской – цивилизации.

Когда появляется право? Фундаментальный вопрос: где и когда появляется право? Дело в том, что о правовом государстве, правовом обществе, правовом законодательстве люди начали говорить с Нового времени. И как будто все эти понятия нашего языка и сознания возникают вместе с капитализмом.

Отнюдь нет. Как вполне обоснованно утверждают историки юридической мысли, все современные правовые системы базируются на древнеримской правовой системе. Четко разработанная правовая система Древнего Рима опирается на первичные римские Законы двенадцати таблиц, которые относятся к V в. до н. э.

Но и римское право – не самое древнее. Если говорить о наиболее ранних дошедших до нас сведениях о праве, то они выявляются уже в первых литературных источниках европейской цивилизации. Я имею в виду поэму Гесиода «Труды и дни». Фабула в ней такая: после смерти отца братья лишили Гесиода наследства – сада. И вот автор описывает, как бы он вел этот сад, ухаживал за ним, какой могла бы быть его деятельность, которой он лишен в силу *нарушения* правовых отношений. То есть обсуждается нарушение *его права собственности*. И если говорить не в точном теоретическом, а в жизненном смысле, то правовая идея замыкается именно на отношения наследования. Ведь пока мы живы, свою собственность мы можем защитить своей силой, с помощью родственников, друзей и всего, чем мы обладаем, что сумеем организовать. А после нашей смерти? И вот здесь, когда мы желаем распространить свои достижения за пределы своей жизни, и остается единственный механизм, позволяющий обеспечить реализуемость этого желания. Это и есть правовой механизм наследования. Идея права у Гесиода уже внятно артикулирована. Полисы Древней Греции пользовались нормами права. Хотя законы Солона, Клисфена и других законодателей не очень четко до нас дошли, они типологически тождественны римским Законам двенадцати таблиц.

Мы пока зафиксировали две точки. Первая – то, что юридические системы могут носить либо не носить правовой характер, но они все являются фундаментальными признаками государственности. Вторая – с самого начала, с рубежа II–I тысячелетия до нашей эры, правовые отношения присущи именно европейской цивилизации.

Жизнеспособна ли идея права вне европейской цивилизации? Прежде чем подойти к вопросу о сущности права, есть смысл рассмотреть еще два исторических примера, связанных с тем, как реализовалась – или не реализовалась – идея права в жизни.

В 1950-х годах император Эфиопии Хайле Селассие обратился к известным европейским юристам с предложением разработать правовую систему для его страны. Эфиопия – одна из древнейших африканских стран, с богатой христианской культурой, христианизированная еще в V в. н. э., но это общество распадающегося родо-племенного строя, в котором ни о каких правовых отношениях говорить не приходится. Столкнувшись со сложными проблемами вхождения в современный мир, страна решает устами своего императора разрешить возникшие проблемы модернизации и европеизации одним махом – созданием правовой системы. Это предложение принял один из ведущих европейских правоведов-компаративистов Рене Давид и прекрасно свою работу выполнил. Написанный им правовой кодекс император принял и сделал законом. Что из этого вышло? Через несколько лет в Эфиопии произошла социалистическая революция, вместо императора Хайле Селассие во главе государства стал майор Менгисту Хайле Мариам. Социализм в этой стране рухнул, и теперь Эфиопия после длительного экономического кризиса и массового голода находится в тягчайших условиях выхода из этого кризиса путем консолидации того общества, которое есть в стране.

Я не связываю крушение императорского режима в Эфиопии с попыткой создать там правовую систему. Но можно определенно сказать, что попытка решить проблемы модернизации с помощью механического перенесения правовой системы в неправовое общество провалилась.

Есть не менее красноречивый пример из древней истории. После того как Римская империя разделилась на Западную и Восточную, в Восточной империи (Византии) возникли чрезвычайные юридические трудности. Потому что на территории, отошедшей к Византии, жили народы не-

правовой, неевропейской культуры. И действовавшие там римские законы подвергались таким чудовищным искажениям, что стали терять всякий смысл. Тогда император Юстиниан решил, что поскольку эти законы не кодифицированы, следует пригласить лучших юристов и поручить им четкую и систематическую кодификацию римского права. Более 100 юристов, работавших над Кодексом Юстиниана и сопутствующими документами, эту задачу выполнили. Благодаря этому мы именно из Византии имеем самые полные и четкие источники римского права.

И тут стал очевидным парадокс: там, где римское право само по себе работало, где правовое сознание находилось в головах десятков миллионов людей, то есть в Западной Римской империи, оно не было оптимальным образом кодифицировано. В этом не было особой нужды. Там, где оно не работало, оно было кодифицировано, институционально закреплено, но работать так и не стало. Византийская империя не была ни правовым обществом, ни правовым государством. Идея Юстиниана увенчалась блестящим успехом в документально юридическом смысле и полностью провалилась как проект введения римского права в жизнь Восточной империи.

Если к этим казусам мы добавим и трехсотлетнюю русскую проблему, тогда будет ясно, что европеизация кого бы то ни было – племени мумбу-юмбу, Эфиопии, Византии или России – это проблема, которая механически не решается. Вот теперь давайте попытаемся осознать ее суть.

Проблема определения. Уже римские юристы ясно осознавали, что всякие попытки дать общее определение права практически неэффективны. Об этом же много веков спустя писал Гегель в «Философии права»: «Следуя формальному, а не философскому методу наук, обычно ищут и требуют прежде всего *дефиницию* ради сохранения по крайней мере внешней научной формы. Впрочем, наука о позитивном праве может не очень заботиться об этом хотя бы потому, что она преимущественно видит свою цель в том, *что* правомерно, т. е. каковы особенные законодательные определения; поэтому и было предостерегающе сказано:

omnis definitio in jure civili periculosa»¹. В полном виде формула римского юриста Яволена, которую процитировал Гегель, звучит в переводе так: «Всякая дефиниция в гражданском праве опасна, ибо мало случаев, когда она не может быть опрокинута».

Отсутствие строгой дефиниции – не значит отсутствие понятия. В геометрии мы тоже не имеем определения точки, прямой и плоскости, но имеем о них понятие. «Так, например, в римском праве невозможна дефиниция человека, <...>; столь же опасной оказалась бы во многих отношениях дефиниция собственности и собственника»². На понятие права выстраивается вся европейская система гуманитарных понятий, но само это понятие не поддается строгой формализации. Мы должны определить право в мышлении, а не в дефиниции.

Наше с вами положение усугубляется еще и тем, что русские слова, используемые для перевода европейских понятий (равно как и понятий других, отличных от нас цивилизаций), как правило, порождены нашими специфическими историческими контекстами и включены в специфические ассоциативные цепочки. Об этом нам далее постоянно придется помнить и говорить.

Право и собственность. Если постараться нащупать историческое, эмпирическое ядро понятия права, то мы можем дать базисное определение, а затем будем его уточнять. *Право – это такая юридическая система, которая регулирует отношения собственности.* В досконально разработанных юридических системах, занимающих многочисленные тома, разглядеть это ядро уже сложнее, поэтому обратимся к самым первичным памятникам, таким как Законы двенадцати таблиц или, что нам ближе, «Русская правда» Ярослава Мудрого. Отличие этих юридических документов от законов царя Хаммурапи или первого судебника Московской Руси 1497 г. как раз и состоит в том, что

¹ Гегель Г. В. Ф. Философия права. – М.: Мысль, 1990. С. 60. «В чем состоит научный метод философии, предполагается здесь известным из философской логики», – замечает он далее (с. 61).

² Гегель Г. В. Ф. Философия права. С. 60.

они построены на основе воссоздания отношений собственности при любых нарушениях этих отношений. То есть это воссоздание носит характер воздаяния, штрафа, виры, если собственность нарушена. Штрафной характер Законов двенадцати таблиц, вирный характер «Русской правды» как раз и говорят о том, что эти документы регулировали развитые отношения собственности.

Развитые отношения собственности предполагают такой характер общественного устройства, в котором политическая система или то, что мы называем «государством», носит прежде всего регулирующий, упорядочивающий, статутный характер. Когда Людовик XIV провозгласил: «Государство – это я» (*L'etat c'est moi*), он совсем не имел в виду отождествить с собой государство. *L'etat* (the state по-английски) – далеко не то же, что русское «государство», и об этом мы еще будем говорить. Король утверждал, что *порядок* – это он. И это было совершенно справедливо во французской абсолютной монархии.

Государство в европейском смысле – это политическая система, замкнутая на отношения собственности, регулируемые с помощью правовой юридической системы. Правовая юридическая система выступает как определяющее звено между экономическими и политическими отношениями.

Но если правовые отношения регулируют отношения собственности, то возникает сакраментальный вопрос: а где же здесь человек? Где пресловутые «права человека»? Что же, правовая система – это бесчеловечная система? Чтобы разобраться с этими вопросами, обратимся к анализу понятия «собственность».

Что такое «собственность»? Когда мы задаем вопрос «Что такое собственность?», то, как правило, получаем ответ: «Это то, что кому-то принадлежит». Очевидно. И абсолютно неверно! Все с точностью до наоборот: собственность – это то, чему принадлежит человек, включенный в отношения собственности. Здесь нам придется углубиться в историю и в филологию.

Слово «собственность» в русском языке появляется в 1760-е годы, в царствование Екатерины Великой. А что же,

до этого собственности на Руси и в России не было? Можно точно сказать: в том понимании, которое вкладывается в это слово, не было. Оно выражает и фиксирует те отношения, которые складываются по данному поводу в российском обществе во второй половине XVIII века. Что это за отношения? А они впечатаны в само слово. Корень «соб» означает «особый, обособленный». Когда мы говорим о «собственности», мы говорим о чем-то «обособленном». Что и от чего обособлено? Естественно напрашивается слово «часть». Некая часть, обособленная от общего, от государства как целого, — частная собственность. Те отношения, которые фиксируются в этом слове в XVIII веке, — это отношения высвобождения, автономизации собственнических отношений — из общей системы, сложившейся в России ранее³.

Здесь важно учесть, что это понятие появляется с освобождением дворянства из крепостной зависимости от государства. Сначала Петр III в 1762 г., а потом Екатерина II своими указами освобождают дворянство от обязательной государственной службы, и тем самым прекращается русская традиция, идущая от XV века. Потому что дворянство находилось в зависимости от государства со времен высвобождения Руси из-под татаро-монгольского ига. Если стояние на Угре 1480 г. высвобождает Русь из-под татаро-монгольского ига, то первое дело, которым осуществляется запрет на отъезд русского дворянина, относится к 1479 г. Это дело Лыка Оболенского, служилого князя при Иване III.

С XV в. русское дворянство находилось в государственной зависимости, и эта зависимость носила крепостнический характер. У нас давным-давно отсутствует понимание крепостнических отношений. Когда говорится о крепостничестве, то обычно вспоминаются произведения русской классической литературы XIX в. — Тургенева и Некрасова. «Вчерашний день часу в шестом / Зашел я на Сенную. /

³ Сочетание «общественная собственность» — оксюморон, соединение противоположных по смыслу понятий: общее частное. Однако его исторический смысл тоже понятен: государство сначала отделило от себя нечто, а потом забрало обратно.

Там били женщину кнутом, / Крестьянку молодую» и т. п. Это примеры специфических крепостнических отношений, а не сущности. Крепостнические отношения для дворянства определяются потерей права отъезда, так же как для крестьян – потерей права отхода. Помните Юрьев день и поговорку, связанную с этим юридическим установлением, которая дожила до наших дней? Характер личной зависимости крепостничество для крестьян приобрело после Указа Петра I от 1714 г. В нем упразднялась система разверстки, то есть временной передачи различных поместий различным дворянам за службу, что русская власть делала с XV по XVIII вв., перераспределяя земли и крестьян между помещиками на 7, на 10, на 12 лет. При этой системе ни земля, ни крестьяне помещику лично не принадлежали. И только тогда, когда русская власть сумела и без подобной системы разверстки обеспечить службу дворянства, она отказывается от нее и создает правила, позволяющие дворянам передавать потомкам то, что они нажили в течение жизни.

С XV в. на Руси закрепощается дворянство, с XVI в. закрепощается крестьянство, а где-то с 1560-х годов закрепощается и городское население. Оно приписывается к городам, к местам проживания. Институт прописки на Руси существует со времен Ивана Грозного. Каждый городской житель был приписан к городу. Уехать – мог. Но куда бы он ни поехал, он считался мещанином, то есть человеком определенного *места*. Псковский или пермский купец или мещанин мог торговать и в Сибири, и в Поволжье, но он обязан был жить и платить налоги по месту прописки. И по этому месту осуществлялись все юридические операции над данным человеком. Горожанин тоже был крепостным, то есть закрепленным.

Обособление от этого закрепления, когда все принадлежало государству, и выразилось в понятии «собственность». Теперь нужно посмотреть, в каких выражениях фиксировались и регулировались имущественные отношения до появления этого понятия, до 1760-х годов.

Эти отношения с XV по XVIII вв. регулировались, понимались и отображались в таких основных понятиях, как «владение» и «имение»⁴. С «владением» более или менее ясно, оно происходит от слова «власть» и связано с политическим захватом. Что касается «имения», это понятие образовано от старого русского глагола «имать» – захватывать. Это те же самые отношения захвата, но не политического, властвующего, а стихийного. Как бы официальная и неофициальная формы присвоения. И вот эти отношения характерны для Руси монгольского и послемонгольского периода. Нам известны колоссальные социальные и этнические изменения этого периода – исчезает древнерусский этнос, появляется великорусский, с совсем другой генетикой, другим языком, другими отношениями. Вместо Древней Руси, принадлежавшей к европейской цивилизации, появляется Московская Русь, Великороссия с собственной цивилизованностью – не европейского и не азиатского типа, это новый тип цивилизации. В истории этой цивилизации можно выделить два периода: первый – доимперский, то есть до периода европеизации Руси при Петре I и Екатерине II, и второй – с XVIII в.

Таким образом, понятие «собственности» – это понятие имперского периода, когда Русь снова двинулась к Европе.

А если углубиться в период до ига? В Киевской Руси основными понятиями собственнических отношений были «дом» и «живот». «Живот» обозначает то, что человек нажил за свою жизнь. А «дом» – то, что получено человеком по наследству.

Сравните. Основным понятием римского права, обозначающим собственность, является *dominium* – «домашность». Это один из древнейших корней в индоевропейских языках, восходящий к концу 3 тысячелетия до н. э. На санскрите *damas*, по-гречески *domos*, по-латыни *domus* и так далее. «Домашность» в европейской системе понятий – то, что присуще человеку от рождения. У животного нет дома. Челов-

⁴ См.: Смолина К. П. Лексика имущественной сферы в русском языке XI–XVII вв. – М.: Наука, 1990.

век рождается в доме. В нем он живет, и этот доминиум он должен передать своим наследникам. Человек относительно свободен распоряжаться этой собственностью, но не абсолютно свободен. Если человек плохо распоряжается своим доминиумом, над ним назначается опека. И он теряет право распоряжения, потому что он обязан, но не может по каким-то причинам сохранить свой дом для наследников. Так как же: принадлежит ли собственность человеку или человек принадлежит собственности?

Открыв хрестоматию по истории государства и права, вы увидите, что слова «собственность» и «наследование» встречаются в законодательствах разных стран и эпох — у вавилонян, иудеев, мусульман, китайцев... В каждом конкретном случае в документах употребляются совершенно разные слова и понятия, и то, что по-русски они выглядят одинаково, — это огромная общекультурная проблема. Чем все-таки эти понятия отличаются от того, что выражено в европейской идее права?

Все люди — люди. Везде есть передача каких-то накопленных от поколения к поколению. На практике — разница огромная.

Ни для кого не секрет, что все кредиты, которые мы получаем от Запада, несравнимы с тем, что мы сами вывозим на Запад. По 10–11 миллиардов в последние годы, а раньше по 20 миллиардов покидали страну. Куда они текут? На Восток? На Юг? Нет, они текут туда, где им хорошо. Капиталы могут вкладываться в экономику Латинской Америки, Дальнего Востока, они могут зарабатывать на Ближнем Востоке, в России, в Чечне и в других горячих точках. Но они сохраняются, концентрируются только там, где защищены правом. И это пример не только русский. Где хранят деньги китайцы, индусы, арабы? Только в западных банках. Там, где они сохраняются. Что, на Западе нет преступлений или злоупотреблений в хранении денег, нет лопнувших банков, афер, воровства? Есть, конечно. Но западная система эмпирически, исторически обеспечивает сохранение и, в той или иной мере, рост капитала. Во всех остальных цивилизациях никакие законодательства не гарантируют

собственность от постоянного передела. В буквальном смысле никакие.

Что было в Китае? Со времен средневековья там существует целая профессия кладоискателей. Потому что на территории Китая зарыты миллионы кладов. Каждый чиновник все, что нажил, закапывал в землю. Это была единственная возможность сохранения денег. Еще совсем недавно в Грузии существовала специальность «проветривателя денег» – каждый год деньги нужно было из земли доставать, чтобы они там не портились. Сохранение обеспечивали не социальные, а природные хранилища. На Западе, как вы знаете из романов, клады зарывали пираты – люди, захватившие собственность *неправовым* путем!

В Европе тоже шли непрерывные войны и передел был, но эти войны вели европейцы с европейцами – человека могли ограбить и убить, но, чтобы завладеть его землей, недвижимостью, капиталами, недостаточно было применить только силу. Так же и власть не имела права распоряжаться тем, что ей не принадлежало. Ситуация, в корне отличная от того, что было в азиатских, африканских, доколумбовых американских цивилизациях, при всем множестве нюансов.

Теперь вернемся к ответу на вопрос: каким же образом регулируются все человеческие отношения и где в правовых отношениях находится человек? Мертвые вещи или собственно человеческое – что регулируется отношениями права?

Безусловно, отношения собственности и правовые отношения регулируют отношения и движение вещей. Но именно через соотношения вещей регулируются человеческие отношения – таким образом, что при этом создается автономия человеческого существования. Определенная форма человеческой свободы, которая может проявляться различным образом, способна к развитию и достаточно динамична во времени. Мы знаем, что на протяжении последних 3 тысяч лет чрезвычайно серьезно менялись социальные, политические, технические условия человеческого существования, и во всех этих условиях собственническо-правовые отношения обеспечивали автономию человека, свободу и

возможность развития этой свободы вплоть до высшей духовной, политической и гражданской. Как 2,5 тысячи лет назад в Древней Греции, так и в современных европейских странах. Хотя временное и пространственное различие огромно.

Два способа организации человеческой деятельности. Если рассмотреть тот же самый вопрос не в исторической плоскости, а в чисто теоретической, мы можем сказать, что собственническо-правовые отношения определяют одну из основных форм социальных и экономических отношений людей. Нам известны два принципиальных способа организации человеческой деятельности. Это способы дифференциации, разделения и кооперации, объединения человеческого труда.

Человеческий труд в любом обществе – это кооперированный и дифференцированный труд. Все, что делает человек, должно быть соединено с тем, что делают другие, и в то же время труд каждого должен иметь свою специфику. Дифференциация труда нам известна, по крайней мере, с эпохи неолита. Эти процессы могут быть организованы либо как дифференциация и кооперация *самой человеческой деятельности*, либо как дифференциация и кооперация *продуктов* человеческой деятельности. Разница между этими двумя способами организации деятельности фундаментальна.

Организуя дифференциацию и кооперацию труда как саму человеческую деятельность, мы организуем ее неотрывно от самого человека. И тогда мы управляем самими людьми, властвуем над людьми. Это тип, по которому построены почти все цивилизации на земле – китайская, африканская, исламская, российская и прочие, прочие, прочие. Этот тип осуществлялся тысячи лет тому назад в Египте, Вавилоне и Ассирии.

Принципиально другой тип организации – через продукты деятельности. Но для того, чтобы такую организацию обеспечить, продукты требуется сопоставить и приравнять друг другу. И как продукт деятельности, любая вещь, обнаруженная или произведенная человеком, равна любой дру-

гой вещи. Коробок спичек равен автомобилю. Неужели? Да, если брать их в определенной пропорции. Три автомобиля равны нескольким вагонам коробков спичек, скольким – вопрос технический. В этом смысле уравнивается вся человеческая деятельность через ее продукцию. И механизмом уравнивания выступает – как ни страшно произнести это слово: рынок.

И эта организация человеческой деятельности через уравнивание ее продуктов и есть отношения собственности и отношения права, которые постоянно, ежедневно, ежеминутно устанавливают определенные соотношения равенства между людьми как товаровладельцами. Любой товаровладелец равен любому другому товаровладельцу, и это равенство обеспечивается правом и только правом. Все другие юридические системы – не правовые – определяют именно способы дифференциации и кооперации человеческой деятельности в целях сообществ, государств, банд, армий, отдельных персон, идеологических фикций – но безотносительно к какой бы то ни было человеческой автономии, свободе, безотносительно к целям самого человека.

Конечно, когда мы рассуждаем об этих типах абстрактно, картина выглядит соблазнительно просто. Ну неужели непонятно, что одна система лучше, чем другая? Одна – белая, другая – черная. Мы получаем тривиальную дуальную оппозицию, то есть рассуждение на бытовом уровне.

Нет, конечно, ситуация, взятая исторически, совсем не так чиста и не сводится к дуальной оппозиции. Рыночная собственническо-правовая система далеко не идеальна, как нет ничего идеального на земле, и как нет идеальных человеческих сообществ. И в правовой западной цивилизации люди остаются людьми. Отношения права нарушаются ежеминутно, ежесекундно в массовых масштабах. Нарушаются сейчас, так же как нарушались тысячи лет, задолго до Гесиода. Если бы не было этой обиды Гесиода на братьев, вряд ли до нас дошла бы прекрасная поэма «Труды и дни». Люди совершают преступления постоянно.

Но столь же постоянно сеть правовых отношений вновь ткется и дыры заделываются. Эти отношения развиваются,

усложняются, создаются сложнейшие подсистемы административного, уголовного, брачного и других видов права. К собственности и праву применимы те же самые слова, которые Уинстон Черчилль сказал о демократии: «Это очень плохая система, но, к сожалению, лучшей системы пока никто не придумал»⁵.

Право и менталитет. Является ли правовое сознание теоретическим пониманием идеи права? Совсем не обязательно. Когда я читал лекции по философии права шведским студентам, заканчивающим юридическое образование и приехавшим в нашу страну, чтобы узнать, с какими проблемами сталкиваемся мы на пути к правовому обществу, я задавал им вопрос: а что такое право? И не получал ответа. Я его и не ждал. Как мы помним, Гегель в «Философии права» не дает дефиниции. Ее нет и в труде Рене Давида «Основные правовые системы современности». Из миллионов современных европейцев теоретической рефлексией идеи права озабочены, может быть, несколько философов.

Как же существует система права? Ну, конечно, не философски, не через понимание. Она существует как образ жизни, как менталитет. В европейских странах, даже захваченных на время сталинизмом, уничтожить полностью собственническо-правовые отношения, прежде всего среди народных масс, оказалось невозможным. Не прижились Советы как форма власти ни в одной стране Восточной Европы, не прижились колхозы в Польше, и так далее, примеры можно умножать. Не зная и не интересуясь определениями права, люди рождаются, воспитываются и живут в правовой среде, в правовом языке, в правовом сознании. А уж кто открыл воду, так это точно не рыбы.

Но ведь точно так же не имеет философского понимания об отношениях бесправия и та масса людей, которая живет и воспитывается в неправовом мире. И воспроизводит эти отношения тысячелетиями.

⁵ Из речи У. Черчилля в палате общин 11 ноября 1947 г.: «Демократия – наихудшая форма правления, за исключением всех остальных, которые пробовались время от времени» (Душенко К. В. Словарь современных цитат. М., 1998. С. 396).

Наша ситуация. Как быть нам, людям, не имеющим правового менталитета, правового языка, правовых понятий – ведь понятие «собственности», возникшее на Руси во второй половине XVIII в. – неправовое понятие, да и самое наше понятие права – тоже неправовое понятие? Ведь «право» в русском языке – это понятие силы («Кто я, тварь дрожащая, или право имею?» – прекрасно сформулировал классик). И в древнерусском языке правовые понятия не были отрефлексированы, хотя «Русская правда» носила безусловно правовой характер.

Самый близкий шаг к правовому сознанию Россия сделала после реформ Александра II. Это был следующий после Петра фундаментальный шаг к европеизации России. В это время складывались отношения собственности почти в европейском смысле этого понятия. За два-три поколения они могли бы развиваться в правовые.

Наши отношения, которые регулируются не правом, а пулей, откатились далеко назад, к уровню Московской Руси.

Сегодняшние разговоры о «правовом государстве» – противоречие в определении, которого мы даже не в состоянии уловить. Русское понятие «государство» восходит к словам «господарь», «господь», то есть сильный, могущественный *гость*, чужак⁶. Буквально такое государство у нас только что было. А разве хоть что-нибудь изменилось в менталитете? В этой политической структуре отношения собственности и права осуществиться не могут.

Мы должны вместо государства обрести наконец-то политическую систему, адекватную понятиям *l'etat, the state*. Мы потеряем при этом русскую специфику, свое русское лицо? Ни в коей мере! А те народы, которые не принадлежали даже к индоевропейской семье, но стали европейскими нациями: финны – народ уральской группы, венгры – пришедшие в X в. с Алтая в центр Европы. Они не потеря-

⁶ Ср. в латыни «господин» и «Господь» – это «dominus», глава дома. От этого корня, давшего огромное количество производных слов, западная культура не может уйти и тогда, когда предлагает переводить русское понятие «государство» на английский не как «state», а как «domination» или «patrimony».

ли ни лица, ни культуры, ни этнических традиций, но цивилизовались по европейскому типу.

Удалось построить правовую систему и японцам. Япония входит в дальневосточную цивилизацию, развивавшуюся под доминантным влиянием китайской культуры. Но ее островное положение обусловило своеобразие политической системы – она не подверглась тому «промыванию» нашествиями и завоеваниями, которое характерно для материковых стран. В конце XIX в. там предлагался сначала проект по образцу французского законодательства, потом был принят Гражданский кодекс по образцу немецкого гражданского законодательства. Строят правовые отношения и страны Восточно-Азиатского региона.

Для нас, имевших со времен Древней Руси европейскую принадлежность, это гораздо ближе. Ни о какой потере русскости, народных и культурных корней, традиций не идет и речи. А вот отказаться от некоторых мерзостей, присущих нам исторически, очень давно не мешало бы. Это трудно сделать! Подобного рода проблемы решаются в поколениях. Венгры, финны, эстонцы, японцы такой путь прошли.

Что у нас в перспективе? Взаимодействие с западным миром и западной культурой, конечно, для нас очень важно, как и наша собственная рефлексия над проблемами права, и законотворческая деятельность квалифицированных людей. Но реально, я думаю, правовые проблемы у нас актуализируются не раньше, чем через 20 лет, когда наши нувориши подойдут к той возрастной границе, за которой потребуются оформить гарантированную передачу собственности следующему поколению. Защитить ее без вывоза на Запад – наследование в другой стране обеспечить невозможно, его нужно обеспечить в своей стране. Нет, людей не постигнет внезапное озарение, и они не станут осознавать идею права в понятиях. Но потребности новых собственников приведут к тому, что их действия приобретут четкий правовой законодательный характер. И если следующие два-три поколения до этого доживут...

Записал и подготовил Н. В. ГЛАДКИХ

Начало Великой Отечественной войны до сих пор окружено множеством загадок. Готовил ли Сталин «освободительный» поход на Запад в июле 1941 г. (см. об этом рецензию Н. В. Гладких на книгу И. В. Павловой «Механизм власти и становление сталинского социализма» в «ЭКО». 2002. № 2)? В какой мере нападение Гитлера было для него неожиданностью? Известные историки, изучающие сталинский период нашей истории, Ж. и Р. Медведевы не поддерживают версию о наступательных военных планах советского вождя, однако переосмысленные ими факты заставляют иначе отнестись к общепринятой версии о растерянности Сталина в первые дни войны. Думаем, что фрагмент из новой работы историков «Сталин и блицкриг» заинтересует всех читателей, а специалистам, придерживающимся альтернативных точек зрения, даст новый материал для размышлений.

Жорес МЕДВЕДЕВ

СТАЛИН И ПЕРВЫЕ ДНИ ВОЙНЫ*



О том, что основные детали плана «Барбаросса», утвержденного Гитлером 18 декабря 1940 г., были известны Сталину уже в январе следующего года, говорят многие факты. Оперативные сообщения он получил от таких надежных агентов, как референт рейхсминистерства экономики Германии Арвид Харнак, Рихард Зорге и ряд других.

Россия предприняла активные меры, чтобы этот план сорвать или, по крайней мере, отсрочить его воплощение. Одной из главных была поддержка государственного переворота в Югославии 27 марта 1941 г., когда на смену власти, поддерживавшей Тройственный пакт, пришло просоветское и пробританское правительство. Немецкому руководству пришлось готовить срочную военную операцию против Югославии, объединив ее с ранее готовившимся планом «блицкрига» в Греции. Несмотря на впечатляющий успех этой операции, немецкая техника сильно пострадала на каменистых дорогах Югославии и Греции. Вследствие этого от технических неполадок уже на российских дорогах Вермахт потерял больше техники, чем от снарядов. Также Германия потеряла значительное число транспортных самолетов и бомбардировщиков, а оставшиеся в летном состоянии 1400 самолетов позднее не смогли осуществить намеченное разрушение с воздуха военной промышленности Москвы, Ленинграда и Харькова.

В мае–июне 1941 г. у Гитлера не было реальных возможностей продолжать «молниеносную войну» против Советского Союза дольше четырех–пяти недель. С целью спровоцировать приближение сил Красной Армии как можно ближе к границе, армии Вермахта концентрировались там сравнительно открыто, а немецкие самолеты облетали советскую территорию. Тем не менее Сталин заботился о том, чтобы иметь максимально большие резервы на удалении от вероятной линии фронта, а немецким разведчикам и экспертам старался продемонстрировать стратегический потенциал СССР, чтобы убедить их в невозможности осуществления «блицкрига».

Почти каждую неделю разведуправление Генштаба Красной Армии направляло Сталину, Молотову, Ворошилову,

Тимошенко, Жукову, Берии, Кузнецову и Жданову подробную информацию о распределении германских вооруженных сил на советской границе. Во второй половине июня был получен ряд сообщений от резидентов из Швеции, Италии и других стран о начале войны, намеченной на период между 20 и 25 июня. 20 июня была получена радиограмма от Р. Зорге с предупреждением о неизбежности войны и сообщение от резидента в Софии Павла Шатеева о том, что военное столкновение ожидается 21 или 22 июня.

22 июня 1941 г.

22 июня 1941 г. было «рабочей» датой, к которой немецкая армия должна была подготовиться к наступлению. Согласно приказу Главнокомандующего сухопутными войсками Германии от 10 июня, «в 13.00 в войска будет передан один из двух следующих сигналов: а) сигнал “Дортмунд”. Он означает, что наступление, как и запланировано, начнется 22 июня ... б) сигнал “Альтона”. Он означает, что наступление переносится на другой срок...»¹.

21 июня в 13.00 в военные части Вермахта поступил сигнал «Дортмунд». В этот же день Гитлер информировал Муссолини о нападении на СССР. Также Гитлер записал обращение к армии и немецкому народу, переданное утром 22 июня. Немецкие части, до этого времени находившиеся на расстоянии в 25–30 км от границы, стали выходить на боевые рубежи.

В 14.00 Сталину была передана телеграмма от советского посла Ивана Майского, сообщавшего, что по сведениям, полученным от британского МИДа, наступление германской армии может начаться на следующий день. Британская разведка уже с 1940 г. расшифровывала секретные немецкие коды и была хорошо информирована о подготовке немецкого нападения на СССР. В этот же день Генеральный секретарь Коминтерна Георгий Димитров позвонил Молотову и попросил передать Сталину, что по информации, имеющей-

¹ 1941 год. Документы / Под. ред. В. П. Наумова. М.: Международный фонд «Демократия», 1998. Кн. 2. С. 340–341.

ся у Чжоу Эньлая и Мао Цзедуна, Германия намечает датой нападения на СССР 21 июня 1941 г.²

Из пограничных округов пришло много сообщений о передвижении частей немецкой армии в направлении государственной границы. К вечеру шум от моторов и гусениц немецких танков стал слышен на пограничных постах. По свидетельству маршала Жукова, германские бронетанковые части, находившиеся на значительном удалении от границы, были переброшены в исходные для атаки районы только в ночь на 22 июня.

Днем 21 июня Сталин по телефону отдал распоряжение командующему Московским военным округом И. В. Тюленеву о приведении противовоздушной обороны Москвы в немедленную боевую готовность. В посольстве Германии в Москве лихорадочно уничтожали всю документацию. Бумаги сжигали не только в каминах, но и во дворе, и над посольством стоял столб дыма. Сталин получил сообщение об этом не только от разведки, но и от московской пожарной охраны. Около 8 часов вечера Жуков доложил по телефону Сталину о том, что к пограничникам в Киевском военном округе, в Львовской области, явился перебежчик, немецкий ефрейтор, сообщивший, что немецкие части выходят в исходные районы для наступления, которое начнется утром 22 июня. «Приезжайте с наркомом минут через 45 в Кремль», – сказал Сталин³. Жуков и Тимошенко приехали к Сталину в Кремль в 20 ч. 50 мин. уже с проектом директивы во все военные округа. Директива сообщала о возможном внезапном нападении германской армии на рассвете 22 июня, требовала привести все части в полную боевую готовность, рассредоточить и замаскировать авиацию, произвести затемнение городов и военных объектов и в течение ночи занять все огневые точки укрепленных районов на государственной границе.

Сталин несколько сократил текст директивы, и примерно через два часа ее начали передавать из Генштаба во все пограничные округа. У развернутых вдоль западной грани-

² Там же. С. 416.

³ Жуков Г. К. Воспоминания и размышления. М.: Новости, 1995. Т. 1. С. 386

цы советских армий для подготовки к наступлению немцев оставалось не более 3–4 часов. Но «сам» Сталин все еще не был уверен в том, что Гитлер действительно решил атаковать СССР. «Может быть, вопрос еще уладится мирным путем», – сказал он Жукову. Последним в этот день Сталин вызвал к себе Берию. После ухода Берии, в 11 часов вечера, Сталин несколько раз звонил в Генеральный штаб. Он уехал на дачу, где всегда ночевал, только около 2 часов ночи. Но спать ему пришлось недолго. В 3 ч. 40 мин. он был разбужен телефонным звонком Жукова, сообщившим, что «началась война».

Сообщение немецкого перебежчика, бывшего коммуниста, было принято более серьезно, чем сообщения разведчиков, очевидно, из-за его необычности. До этого случаев добровольного перехода немецких солдат на сторону СССР не было. Будь это попытка спровоцировать советскую сторону на какие-то превентивные действия, которые можно было бы представить как «агрессию», то для таких действий все равно уже не оставалось времени. Можно было лишь подготовиться к обороне. В пограничных войсках «боевая готовность» должна поддерживаться постоянно, и переход к «полной» боевой готовности не может занять больше одного-двух часов. Это же относится и к пограничным округам. Сложно осуществить рассредоточение фронтовой авиации в ночное время – и поэтому большое число самолетов было уничтожено на аэродромах в первый день войны. Но это же спасло летный состав – опытные пилоты в первой фазе войны были важнее самолетов устаревших конструкций.

Допрос немецкого перебежчика уже органами НКГБ Львовской области продолжался до утра, когда его информация получила полное подтверждение. В Москву из НКГБ УССР было сообщено, что перебежчик, Дисков Альфред Германович, 30 лет, столяр мебельной фабрики в Баварии, служил в 221-м саперном полку 15-й дивизии. Был коммунистом. По его показаниям, вечером 21 июня командир роты сообщил солдатам о том, что часть начнет ночью переправу через Буг на плотках, лодках и понтонах⁴.

⁴ 1941 год. Кн. 2. С. 422.

Существовал ли «кремлевский кризис» в начале войны?

Впервые историю о том, что Сталин в первые дни войны впал в неожиданную депрессию и отказался от руководства страной, рассказал Хрущев в феврале 1956 г. в своем секретном докладе «О культе личности» на XX съезде КПСС. По словам Хрущева, «...после первых тяжелых неудач и поражений на фронтах Сталин считал, что наступил конец. <...> После этого он долгое время фактически не руководил военными операциями и вообще не приступал к делам и вернулся к руководству только тогда, когда к нему пришли некоторые члены Политбюро и сказали, что нужно безотлагательно принимать такие-то меры для того, чтобы поправить положение дел на фронте»⁵.

В «Воспоминаниях», надиктованных Хрущевым уже после его смещения и записанных на магнитофонную ленту его сыном Сергеем, он повторил и детализировал эту версию событий, ссылаясь при этом на рассказ Берии. Сам Хрущев в начале войны находился в Киеве и почти не знал, что происходило в Кремле. «Берия рассказал следующее, — утверждал Хрущев. — Когда началась война, у Сталина собрались члены Политбюро... Сталин морально был совершенно подавлен и сделал такое заявление: “Началась война, она развивается катастрофически. Ленин оставил нам пролетарское Советское государство, а мы его про...” Буквально так и выразился. “ Я, — говорит, — отказываюсь от руководства”, и ушел. Ушел, сел в машину и уехал на “ближнюю” дачу». Подождав неделю, согласно рассказу Хрущева, повторявшего свидетельство Берии, члены Политбюро поехали к Сталину на дачу. «Когда мы приехали к нему, то я по его лицу увидел, что Сталин очень испугался. Полагаю, Сталин подумал, не приехали ли мы арестовывать его за то, что он отказался от своей роли и ничего не предпринимает для организации отпора немецкому нашествию?»⁶

⁵ Хрущев Н. С. О культе личности и его последствиях: доклад на XX съезде КПСС // Известия ЦК КПСС. 1989. № 3. С. 128–170.

⁶ Хрущев Н. С. Воспоминания. М.: ВАГРИУС, 1997. С. 95–96.

После 1956 г. эту историю сталинского «отказа от руководства» в первые дни войны повторяло немалое число достаточно серьезных авторов, ссылавшихся на Хрущева. Кризис власти в Кремле в первую неделю войны стал сюжетом и нескольких литературных работ о войне. Особенно часто эта версия повторяется в биографиях Сталина, опубликованных на Западе. При этом она нередко обрастает дополнительными подробностями. В хорошо иллюстрированной биографии Сталина, изданной в Англии и США в 1990 г. и послужившей основой для телевизионного сериала, Джонатан Льюис и Филлип Уайтхед, уже без ссылки на Хрущева и Берия, а как о якобы хорошо известном факте пишут о дне 22 июня 1941 г.: «Сталин был в прострации. В течение недели он редко выходил из своей виллы в Кунцево. Его имя исчезло из газет. В течение десяти дней Советский Союз не имел лидера. Только 1 июля Сталин пришел в себя»⁷. Алан Буллок в достаточно авторитетной «параллельной» биографии Сталина и Гитлера, изданной в Лондоне и Нью-Йорке в 1991 г., также утверждает, что Сталин «исчез» в отчаянии и что нет «никаких документов, подписанных Сталиным с 23 по 30 июня»⁸. Буллок также повторяет рассказ о том, что члены Политбюро обсуждали возможность ареста Сталина.

Все это полностью выдуманные истории. Но они вошли и в энциклопедии, даже в такую авторитетную как Оксфордская энциклопедия Второй мировой войны, изданную в 1995 г.⁹ Чтобы убедиться в ложности этих утверждений, достаточно прочитать «Воспоминания» маршала Жукова, где деятельность Сталина в первые дни войны освещена достаточно хорошо и указаны все его директивы этих дней.

В начале 1990-х годов в архивах бывшего Политбюро были обнаружены тетради посетителей кабинета Сталина в Кремле в период с 1924 по 1953 гг. Эти записи осуществля-

⁷ Lewis, J. and Whitehead, Ph. Stalin. A Time for Judgement. New York: Pantheon Books, 1990. P. 122.

⁸ Bullock, A. Hitler and Stalin. Parallel Lives. London: Harper Collins, 1991. P. 805.

⁹ Article "Stalin" // The Oxford Companion to the Second World War. Oxford: Oxford Univ. Press, 1995.

лись техническими секретарями и хранились в канцелярии Сталина. Ввиду большого интереса исследователей советской истории к этим беспристрастным документам, они были полностью опубликованы с комментариями и объяснениями в журнале «Исторический Архив» в 1994–1997 гг.

Записи посетителей кабинета Сталина в Кремле показывают, что 22 июня, в день начала войны первыми в кабинет Сталина вошли в 05 ч. 45 мин. утра Молотов, Берия, Тимошенко, Мехлис и Жуков. Маленков, Микоян, Каганович, Ворошилов и Вышинский присоединились к собравшимся только через 2 часа. В течение дня в кабинете Сталина побывало большое число ответственных военных, государственных и партийных работников. Заседания шли непрерывно в течение одиннадцати часов. В этот день было принято больше двадцати разных постановлений и приказов. Был также коллективно составлен текст обращения к народу, который зачитал по радио Молотов. Сталин, не спавший в ночь на 22 июня, уехал уже к вечеру ненадолго отдохнуть на дачу в Кунцево, которая находилась в 15 минутах езды на машине от Кремля. Но и в эту ночь Сталин не мог уснуть и вернулся в Кремль в 3 часа утра 23 июня, чтобы провести совещание с военными и членами Политбюро. В этот же день во второй половине дня Сталин продолжал вызывать в Кремль военных и членов Политбюро. Ворошилов, Меркулов, Берия и генерал Николай Ватутин, замещавший Жукова, улетевшего на Южный фронт, ушли от Сталина уже под утро, в 01 ч. 45 мин. 24 июня. Такими же напряженными были и следующие дни. 26 июня Сталин работал в Кремле с полудня до полуночи и принял за это время 28 человек, в основном военных и членов правительства. Наибольшее число обсуждений Сталин провел в пятницу 27 июня. В этот день к нему приходили 30 человек. Столь же напряженным был и субботний день 28 июня. Сталин прекратил прием и беседы лишь после полуночи.

В воскресенье 29 июня Сталин не появлялся в своем кремлевском кабинете, однако утверждения двух биографов Сталина, Э. С. Радзинского и Д. А. Волкогонова¹⁰ о том,

¹⁰ Волкогонов Д. А. Триумф и Трагедия: Политический портрет Сталина. М.: Новости, 1989. Кн. 2, ч. 1; Радзинский Э. С. Сталин. М.: ВАГРИУС, 1997.

что Сталин именно в этот день «укрылся» на даче, не соответствуют действительности. Оба автора произвольно делают эти заключения лишь на основании отсутствия 29 и 30 июня записей в журналах посетителей кабинета Сталина в Кремле. По свидетельству маршала Жукова, «29 июня И. В. Сталин дважды приезжал в Наркомат обороны, в Ставку Главного Командования, и оба раза крайне резко реагировал на сложившуюся обстановку на западном стратегическом направлении»¹¹.

30 июня на даче Сталина состоялось заседание Политбюро, на котором было принято решение о создании Государственного комитета обороны (ГКО).

По воспоминаниям Микояна, хранившимся в архивах, а затем вошедшим в книгу «Так было», собранную из разных заметок уже через много лет после смерти автора, инициатива создания ГКО принадлежала Молотову и Берии. Судя по заметкам Микояна, члены Политбюро приехали на дачу без приглашения, по собственной инициативе, и с готовым проектом. «Молотов от имени нас сказал, что нужно сконцентрировать власть, чтобы быстро все решалось, чтобы страну поставить на ноги. Во главе такого органа должен быть Сталин. Сталин посмотрел удивленно, никаких возражений не высказал. Хорошо, говорит. Тогда Берия сказал, что нужно назначить 5 членов Государственного комитета обороны. Вы, товарищ Сталин, будете во главе, затем Молотов, Ворошилов, Маленков и я (Берия). <...> В тот же день было принято постановление о создании ГКО во главе со Сталиным, а 1 июля оно было опубликовано в газетах»¹². Рассказы Хрущева о «депрессии» Сталина и Микояна о создании ГКО 30 июня 1941 г. были воспроизведены и в наиболее обстоятельной биографии Сталина, написанной Д. А. Волкогоновым в 1989 г. и переведенной на многие иностранные языки.

Между тем версия Микояна крайне неубедительна. Молотов был всегда известен своим полным подчинением воле Сталина. Его инициатива в создании такого органа власти,

¹¹ Жуков Г. К. Воспоминания и размышления... Т. 2. С. 38.

¹² Микоян А. И. Так было: Размышления о минувшем. М.: ВАГРИУС, 1999. С. 291.

как ГКО, маловероятна. Также маловероятно, что Берия мог предложить именно такой список. Концентрация в стране власти в форме подобного органа могла быть лишь инициативой самого Сталина. В стране уже был высший орган власти – Политбюро. Но собирать заседания Политбюро в период войны Сталин не хотел, и эти заседания не проводились. Сталин хотел все решать самостоятельно. Поэтому в состав ГКО вошли, кроме Сталина, только два члена Политбюро, наиболее послушные – Молотов и Ворошилов, почти каждый день приходившие в кабинет Сталина и считавшиеся его старыми друзьями. Только они были со Сталиным на «ты» и иногда обращались к нему со старой партийной кличкой «Коба». Маленков и Берия в 1941 г. были только кандидатами в члены Политбюро. Жданов находился в Ленинграде, Хрущев – в Киеве. Калинин был уже стар и ему оставалось лишь подписание указов. С Микояном, Кагановичем и Андреевым Сталин по каким-то причинам не хотел консультироваться по военным проблемам. ГКО на время стал новым, «сокращенным» вариантом Политбюро. Он не мешал Сталину принимать решения единолично, но разделял с ним ответственность за их последствия. Такую идею не могли придумать Молотов или Берия. Сталин не отказался от руководства страной в первые дни войны, но отстранил от этого руководства большую часть своих партийных соратников. В условиях войны партийная коллегиальность ему только мешала.

Война очень сильно укрепила единоличную диктатуру Сталина. Вскоре он был назначен на вновь созданный пост Верховного главнокомандующего и стал также наркомом обороны СССР. Тимошенко и Жуков заняли посты его заместителей. Роль и значение Политбюро и ЦК ВКП(б) были уменьшены и уже не восстанавливались до смерти Сталина в 1953 г.

Рассматривая сегодня все действия Сталина и военного командования в Москве в первые дни войны, можно все же прийти к выводу, что, с учетом той колоссальной мощи удара, который германская армия и ее союзники обрушили на СССР силами почти двухсот дивизий, тактика советского

командования, имевшего главные силы фронтов на расстоянии 200–300 км от границы, была правильной. Она позволяла осуществлять локальные контрнаступления и к 26 июня создать по приказу Сталина новый Резервный фронт из 5 армий. Вскоре был создан и новый, третий рубеж обороны. Германская армия продолжала продвигаться вперед, но лишь ценой очень больших потерь.

Просчетом Сталина и всего тогдашнего военного командования можно считать, прежде всего, их план обороны, предполагавший, что главный удар немецкой армии будет направлен не на Ленинград и Москву, а на Украину и Северный Кавказ. Именно в этих районах находились главные ресурсы, зерно, уголь и нефть. Поэтому именно на юге располагались и большие силы Красной армии, эшелонированные на большую глубину. Именно поэтому немецкое командование, которое сразу ввело в действие около 160 дивизий, столь быстро продвигалось вперед в первые дни. По планам «блицкрига» ожидалось, что главные сражения будут происходить именно в первые недели, и после этого движение Вермахта на восток ускорится.

В действительности динамика военных действий оказалась иной. Быстрое продвижение немецкой армии в первые дни и недели все больше и больше замедлялось из-за упорного и самоотверженного сопротивления Красной Армии. Задолго до последнего наступления на Москву война Гитлера против СССР была проиграна. Парад частей Красной Армии на Красной площади в Москве 7 ноября 1941 г. стал началом новой войны, которую британский историк Джон Эриксон назвал «войной Сталина против Германии».

Вниманию читателей!

К сожалению, в статье Л. А. Безрукова «Будет ли России уютно на мировых рынках?» (ЭКО. 2002. № 1) допущены две небольшие, но важные по значению опечатки.

1. На с. 86 в сведениях об авторе в названии института упущена аббревиатура СО (Сибирское отделение), т. е. должно быть напечатано «Институт географии СО РАН».

2. На с. 107 размеры систем центральных мест должны читаться как 10^4 – 10^5 кв. км (т. е. 10000–100000 кв. км), а не как 104–105 кв. км.

Приносим свои извинения!

С ЧЕГО НАЧАЛАСЬ СОВРЕМЕННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ*

(Венецианский вариант двойной бухгалтерии)

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

Что не знали венецианские счетоводы

В этой работе мы будем исходить из того, что Трактат написан не Лукой Пачоли, а одним из венецианских учителей двойной бухгалтерии. Мнение это не является оригинальным. Ещё в 1891 г. его высказал итальянский бухгалтер Беста, и с тех пор по этому вопросу продолжают дискуссии, расколовшие историков на два лагеря – пачолистов и антипачолистов.

В подробности этой дискуссии мы не можем вдаваться и ограничимся лишь констатацией своей позиции, а также важного следствия, вытекающего из неё: сведения, изложенные в Трактате, являются не мнением гениального, но недостаточно осведомлённого дилетанта, а тщательно подобранной и систематизированной информацией, позволяющей судить об уровне учётной мысли и практике венецианского счетоводства в конце XV века.

Цели учёта предельно кратко изложены в первой главе Трактата: *«...это ведение дел своих в должном порядке и как следует, чтобы можно было без задержки получить всякие сведения как относительно долгов, так и требований, ибо торговля не распространяется ни на что другое».*

Это определение неполно, неясно и противоречиво. С одной стороны, из него следует, что единственным назначением двойной бухгалтерии является исчисление долгов и

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2001; № 11– 12. 2002. № 2.

© ЭКО 2002 г.



требований, «ибо торговля не распространяется ни на что другое». Но, во-первых, с этой задачей без труда справлялась и простая бухгалтерия. Во-вторых, на самом деле «торговля распространяется» далеко не только на долги и требования; купцу необходима и другая информация.

Исследователи-пачолисты, встречая ошибки и изъяны в Трактате, нередко объясняют их тем, что Пачоли был математиком, а не бухгалтером. На наш взгляд, по крайней мере в этом случае, причина кроется в другом.

Вслед за Трактатом в XVI веке стали появляться работы других авторов, писавших о бухгалтерии. Эти работы были очень похожи на Трактат: та же последовательность изложения, те же речевые конструкции, те же поговорки и поучения. Касаясь целей ведения учёта, все эти авторы были предельно лаконичны и почти без изменений пересказывали приведённую выше формулировку.

Известно также, что голландский купец Ян Импин, издавший в 1543 г. в Европе пособие по двойной бухгалтерии и проживший до этого 12 лет в Венеции, несмотря на все усилия, не смог найти в этом городе никого, кто смог бы доходчиво и ясно изложить ему цели этой учётной технологии.

Следовательно, неясное и неполное изложение целей учёта в Трактате не является следствием недостатка профессионализма только у Пачоли. Такое изложение вполне соответствует уровню венецианской учётной мысли, которая в конце XV – начале XVI веков ничего большего предложить не могла.

Догматичный, «рецептурный» стиль изложения в Трактате, являющемся руководством только по технике учёта, подтверждает это предположение. Его автор подробно показывает «как» надо вести учёт, но не может объяснить, «почему» его надо вести именно так. Это приводит к парадоксальному, на первый взгляд, выводу – уровень венецианской учётной мысли значительно уступал уровню венецианской учётной техники. Не отвлекаясь на обоснование этого тезиса, ограничимся лишь указанием, что такое положение в принципе возможно.

Уровень мысли отстаёт от уровня сложной и универсальной технологии в том случае, когда технология эта получена со стороны, будучи готовой и детально проработанной, в виде конкретных инструкции по её применению, но без объяснений её общего смысла.

Именно в таком, детально проработанном, но лишённом смысла виде, получили в конце XV века европейцы двойную бухгалтерию из Италии. Отсутствовал и контакт с её создателями, а венецианские учителя не могли заменить их. Дальнейший ход развития известен достаточно хорошо. На протяжении трёх веков, на фоне бурного роста всех других областей знаний, учётная мысль стояла на месте или двигалась крайне медленно, не опережая практику, а идя за ней вслед, пересказывая её находки. В течение всего этого времени учётная мысль явно отставала от полученной в готовом виде учётной техники.

На наш взгляд, наиболее вероятно, что где-то в XIV веке венецианцы получили свою бухгалтерию в таком же виде, в каком в конце XV века получили её от них европейцы.

Подведём итог: получить представление о целях венецианского счетоводства из работ первых авторов невозможно; они не в состоянии были изложить их и не считали это нужным. Поэтому нам придется предложить свою гипотезу о целях венецианского счетоводства и попытаться обосновать её.

Смысл венецианской бухгалтерии

От систематизации к обобщению. Учёт возник в глубокой древности, несколько тысяч лет назад, после того как масштабы хозяйственной деятельности превзошли возможности человеческой памяти. И большую часть этого долгого периода учётные записи велись «на память», с мемориальной целью или, как выразился О. Бауэр, «с целью предохранять людей от забывчивости». Детали тех или иных значимых событий фиксировались на учётных носителях, игравших роль систематизированных архивов, затем, чтобы иметь возможность воспроизвести их в будущем.

Другими словами, учётные записи в начальный период играли только архивную, справочную роль. Учёт заключался в регистрации событий в систематическом порядке, облегчающем последующий поиск нужных данных в учётном архиве. Однако по мере роста объёмов хранимой информации всё более остро вставала задача её обобщения. В этом направлении – от систематизации к обобщению – и проходило развитие счетоводства.

Задача обобщения в её почти современном виде была решена в XIV веке: в учётных книгах флорентийских ком-

паний присутствует полноценная бухгалтерская отчётность. Считается само собой разумеющимся, что и венецианское счетоводство было направлено на составление отчётности. Однако проведённое выше исследование показывает несостоятельность этой точки зрения.

Единственная альтернативная роль, которую могут играть учётные книги, не предназначенные для составления отчётности, является роль систематизированного архива. Поэтому ниже мы попытаемся обосновать архивную концепцию венецианских учётных книг, для чего рассмотрим последние с точки зрения их архивных возможностей.

Архивные возможности учётных книг. Учётные книги венецианских купцов, согласно нашей гипотезе, представляли собой архивы записей о фактах финансовой жизни (ФФЖ) компании и семьи купца. Систематизация записей осуществлялась по четырём основаниям.

1. По дате совершения события – в Журнале (хронологическая запись).

2. По корреспондентам компании – на счетах корреспондентов.

3. По видам ценностей (товарам, деньгам и др.) – на вещных счетах.

4. По видам доходов и расходов – на результатных счетах.

Архивная концепция позволяет объяснить различия в структуре записей на счетах венецианской и современной Главных книг.

Главная цель современной бухгалтерии – составление отчётности, и счета Главной книги являются средством достижения этой цели. Именно поэтому записи на счетах современной Главной книги ведутся месячными итогами, именно поэтому в ней присутствуют в основном синтетические счета.

Главная цель венецианской бухгалтерии состояла в создании систематизированного архива записей о ФФЖ. И, поскольку последующего обобщения этих данных в виде отчётности не предусматривалось, в Главной книге не нужны были ни синтетические счета, ни итоговые записи за месяц.

Ещё раз обратим внимание на содержание записей на счетах венецианских Главных книг. В этих записях присутствует вся информация о каждой хозяйственной операции, затрагивающей этот счёт: дата, описание операции и её сумма. Таким образом, каждый счёт представлял собой самодостаточный специализированный архив записей, содержащих информацию о всех событиях определённого рода, а Главная книга – систему таких архивов, охватывающих все аспекты финансовой истории компании.

Так, на личных счетах купец мог во всех подробностях проследить историю своих отношений с любым из деловых партнёров (сейчас это называют кредитной историей); наряду с этим личные счета использовались для исчисления долгов и требований. На вещных счетах финансовая история компании представлялась в другом разрезе – в разрезе операций с товарами и денежными средствами. Для получения информации о событиях, связанных с убытками, предназначались результатные счета.

Это позволяет прийти к выводу: методы систематизации данных в венецианском варианте достигли совершенства и ничем не отличались от современных, в то время как методы обобщения находились в зачаточном состоянии, ограничивались исчислением долгов и требований. Не бухгалтерская отчётность, а Главная книга была целью венецианского учёта.

Систематизация – важнейший и самодостаточный метод информационных технологий. Систематизированный телефонный справочник и тот же список телефонов, расположенных в произвольном порядке, предоставляют пользователю принципиально разные информационные возможности. Купец, имеющий лишь хронологическую запись всех событий в Журнале, гораздо менее информирован, чем купец, обладающий ещё и систематической записью тех же операций на счетах Главной книги.

Систематизация данных имеет смысл и без последующего их обобщения; она предшествует обобщению, но не предопределяет его. Двойная бухгалтерия и бухгалтерия, направленная на составление отчётности, – понятия не

тождественные. Примером этого, на наш взгляд, является венецианский вариант.

Средневековые учётные книги использовались не только как источник справочной информации, но и в судах, в случае возникновения споров. Для этого при создании и ведении учётных книг в Италии придерживались определённых правил, соблюдение которых гарантировало юридическую силу учётных записей.

Подведём итог. Учётные книги венецианских купцов представляли собой систематизированные архивы юридически значимых записей и использовались венецианскими купцами как источник справочной информации о ФФЖ их фирмы и семьи. Основными информационными единицами в учётных книгах были отдельные записи, а также счета, представлявшие собой частные историографии: кредитные истории корреспондентов, истории торговли тем или иным товаром, истории отдельных видов доходов и расходов. Общая история финансовой жизни была представлена в Журнале.

В то же время методы обобщения данных, хранимых в учётных книгах ограничивались исчислением долгов и требований. Для составления бухгалтерской отчётности венецианский вариант не предназначался. *Систематизация без отчётности* – такова суть венецианской бухгалтерии.

Объяснение аномалий

Если предложенная нами гипотеза верна, то в рамках её венецианские учётные аномалии должны найти свои объяснения. Напомним, что наиболее значимыми аномалиями являются:

1. Отсутствие концепции отчётного периода.
2. Учёт как коммерческого, так и домашнего имущества и расходов.
3. Отказ от инвентаризаций имущества.

Отсутствие концепции отчётного периода объясняется наиболее просто – отсутствием самой отчётности. Длительные перерывы между «составлением отчётности» вы-

зывались тем, что венецианские купцы намеренно выбирали учётные книги больших размеров, которые могли служить без замены как можно дольше. В рамках архивной концепции такое решение является наиболее рациональным.

Архивную информацию предпочтительнее размещать в одном комплекте учётных книг, заполненных полностью, чем в десятке частично заполненных, ежегодно меняемых книг. В первом случае архив будет компактнее и обойдётся намного дешевле (вспомним о дороговизне бумаги в средние века). Кроме того, это позволяет избегать ненужных затрат времени на ежегодные переносы данных из старого комплекта книг в новый.

Учёт коммерческих и домашних имущества и расходов принято считать недостатком средневекового учёта. На наш взгляд, такой учёт оправдан и с юридической, и с экономической точек зрения.

Мелкие торговые фирмы средневековой Италии находились, как правило, в единоличной собственности купца, отвечавшего по своим обязательствам всем принадлежавшим ему имуществом, включая и имущество домашнее. Поэтому, с юридической точки зрения, венецианский вариант обособления имущества был, безусловно, наиболее правильным.

Однако такой вариант вполне приемлем и с экономической точки зрения. Домашнее и коммерческое имущество и расходы учитывались хотя и в одних книгах, но на разных счетах, а значит, были разделены. «Отождествление» или смешение их происходило лишь на счёте Прибылей и убытков, чуждом архивной концепции (подробнее об этом позже) и только раз в конце многолетнего периода ведения книг.

Следовательно, за одним, очень редким исключением, отождествления коммерческого и личного имущества в венецианских книгах не происходило. Следовательно, неверны утверждения об отсутствии в венецианском учёте концепции обособленного имущества. Правильнее было бы говорить об особом, венецианском варианте обособления имущества, принадлежащего купцу на правах собственнос-

ти, от всего прочего имущества, ему не принадлежащего. Такой вариант обособления для венецианских условий был, на наш взгляд, оптимальным, или уж, по крайней мере, допустимым.

Учёт всего имущества купца, описанный в Трактате, в течение нескольких веков применялся в Европе. Полный отказ от него произошёл в XIX веке, после того, как И. Ванье (1840) сформулировал принцип обособленного имущества предприятия в его современном понимании, после чего он стал восприниматься как единственно правильный. На самом деле, для современных индивидуальных частных предпринимателей (ИЧП), очень похожих на мелких средневековых купцов, обособление всего собственного имущества было бы наиболее последовательным и правильным решением, хотя и сопряжённым с дополнительными затратами труда.

Подведём итог. Принцип обособленного имущества в настоящее время понимается только как отделение имущества предприятия от личного имущества его владельцев. В средневековой Италии он понимался шире: как отделение имущества, операции с которым подлежат учёту, от всего прочего имущества. Крупные компании Флоренции, как и современные предприятия, обособляли только имущество, предназначенное для извлечения прибыли, мелкие семейные фирмы – всё имущество, принадлежащее главе семьи.

Последний вариант обособления имущества давно и прочно забыт, однако, на наш взгляд, имеет право на существование и в наши дни.

Наиболее сложно объясняется последняя аномалия – *отказ венецианских счетоводов от инвентаризаций имущества*. В современной бухгалтерии инвентаризация имущества необходима для двух целей: обеспечения его сохранности и повышения достоверности учётной информации.

Обеспечение сохранности имущества не входило в Северной Италии в число задач счетоводства. Это объясняется чрезвычайно малыми размерами предприятий того времени и особым, почти семейным характером отношений, который поддерживался среди их персонала. Это позволя-

ло обеспечивать сохранность имущества внеучётными методами.

Известно, что у инвентаризации есть и другая важная цель – повышение достоверности учётных данных. Обратим, однако, внимание на то, какие данные можно уточнить по результатам инвентаризации имущества.

Если в кассе или на складе обнаружена недостача или излишек, бухгалтер, за самым редким исключением, не может установить первопричину – те конкретные хозяйственные операции, которые записаны неверно или пропущены. Поэтому в таких случаях корректируется только остаток (сальдо) соответствующего имущественного счёта с отнесением разницы на финансовый результат, источник же ошибок – неверные записи – остаются в прежнем виде.

Но венецианских счетоводов интересовала возможность корректировать только записи ФФЖ на счетах, а не их сальдо и не финансовый результат, необходимые для составления отчётности. Поэтому инвентаризации имущества, кроме вступительной, они не проводили. В то же время в Трактате настойчиво рекомендуется проводить инвентаризации расчётов, обмениваться с корреспондентами выписками со счетов. Это объясняется тем, что инвентаризация расчётов позволяет исправить не только сальдо счёта, но и конкретные, неправильно зарегистрированные или пропущенные записи на нём.

В связи с этим отметим, что флорентийские счетоводы перед составлением отчётности проводили инвентаризацию не только расчётов, но и имущества. Это является свидетельством того, насколько ясно осознавали создатели двойной бухгалтерии цели различных её вариантов и как умело соотносили они эти цели с методами их достижения.

Итак, венецианские учётные аномалии в рамках архивной концепции получили объяснения. Однако этого недостаточно. Со всей остротой встаёт вопрос: *какую роль в бухгалтерии, не направленной на составление отчётности, играет счёт Прибылей и убытков?*

Счёт Прибылей и убытков в венецианской бухгалтерии, или «ноу-хау из Флоренции»

На счёт Прибылей и убытков в Венеции заносились итоговые суммы доходов и расходов, накопленные на результатных счетах за весь многолетний период ведения Главной книги. Следовательно, во-первых, этот счёт использовался крайне редко, только в моменты смены учётных книг, то есть с интервалами в 10–15 лет. Во-вторых, счёт Прибылей и убытков в венецианском варианте использовался исключительно как инструмент обобщения. Выше мы показали, что он был непригоден и в этом качестве: сальдо, выведенное на нём, совершенно не соответствовало финансовому результату. Но в данный момент для нас актуально то, что счёт этот был не нужен для систематизации записей и, следовательно, являлся аномалией в рамках архивной концепции.

Известно, что ни одна теория, концепция или гипотеза не свободна от тех или иных аномалий. Поэтому при сопоставлении конкурирующих концепций, принято сравнивать трудности, возникающие при объяснении присущих этим концепциям аномалий, а не требовать полного отсутствия последних.

Выше были рассмотрены аномалии, присущие общепринятой концепции венецианской бухгалтерии, причём некоторые из них, в первую очередь отсутствие концепции отчётного периода, совершенно с ней не совместимы.

Оценим теперь серьёзность аномалии счёта Прибылей и убытков, уровень совместимости её с архивной концепцией. Очевидно, этот ненужный для венецианских бухгалтеров счёт лишь в самой малой степени влиял на учётный процесс, практически не затруднял работу. Обращение к нему происходило очень редко и заключалось в записи итогов нескольких результатных счетов.

Эта несложная и редко применявшаяся процедура могла выполняться механически, как некий давно установленный

ритуал. О смысле его венецианские счетоводы, скорее всего, не задумывались, как не задумывались они над смыслом счетоводства в целом. Таким образом, в силу неосознанности целей счетоводства и необременительности ведения счёта Прибылей и убытков, он, каким-либо образом попав в венецианские учётные книги, мог сохраниться в них, оставаясь фактически невостребованным.

Но каким же образом этот ненужный венецианцам счёт первоначально попал в их учётные книги? На наш взгляд, он был тайно заимствован венецианскими счетоводами из флорентийских учётных книг.

В XIV и XV веках в Италии применялись два варианта двойной бухгалтерии: предельно упрощённый венецианский и почти не уступавший современной бухгалтерии флорентийский. Известно, что за обладание лучшими технологиями в эпоху средневековья велась жёсткая борьба между государствами, городами и отдельными корпорациями. Владельцы уникальных знаний стремились удержать свою монополию, их конкуренты – нарушить её.

Преимущество флорентийских счетоводов угадывалось даже по внешним признакам. Венецианский вариант применялся множеством мелких купцов и преподавался за плату любому желающему в нескольких итальянских городах, в то время, как флорентийской бухгалтерией обладали лишь немногие крупные компании, не подпускавшие посторонних к своим учётным книгам.

Отметим, что скрыть внешний вид учётных книг было невозможно: в случае деловых споров их приходилось предъявлять в суде. При этом надо иметь в виду, что флорентийские компании применяли не староитальянскую, а более совершенные формы счетоводства, и количество учётных книг у них было значительно больше, чем у венецианцев. Кроме того, флорентийцы меняли свои учётные книги ежегодно после составления отчётности и надписывали на обложках книг год. Венецианцы же меняли свои книги гораздо реже, когда в них кончалось место для записей; поэтому обложки их они помечали порядковыми буквами алфавита: А, В, С и т. д.

Анализ текста Трактата позволяет прийти к выводу, что его автору были известны эти внешние различия, и он, тщательно скрывая это, осознавал приоритет флорентийских счетоводов и испытывал жгучий интерес к их тайнам.

Трактат о флорентийской бухгалтерии

В 1-й главе Трактата содержится фраза: *«Мы изучим венецианский метод, который без сомнения можно предпочесть всем другим, так как при помощи его возможно ориентироваться во всех случаях»* (Пачоли, с.19). Она не оставляет сомнений в том, что, помимо венецианского, в Италии применялись и другие варианты бухгалтерии. Кроме того, эта фраза даёт основания полагать, что автор считал венецианский вариант лучшим из всех прочих.

Как будет показано ниже, говоря о других вариантах, автор имел в виду флорентийскую бухгалтерию, причём он не сомневался в её превосходстве над венецианской, хотя и не знал, в чём именно это превосходство заключается. Указание на предпочтительность венецианского варианта объясняется тем, что «Сумма» и входящий в неё Трактат была издана в типографии Венеции, при покровительстве и финансовой поддержке её претора – Марко ди Сануто, а Венеция и Флоренция постоянно соперничали за лидерство среди итальянских городов.

Поэтому автор из политических соображений предпочитает упоминать о флорентийском счетоводстве косвенно, в иносказательной форме, причём каждый раз поводом для упоминаний служит правило ежегодной смены учётных книг. И поскольку только флорентийские счетоводы регулярно составляли бухгалтерскую отчётность и ежегодно меняли свои учётные книги, мы будем исходить из того, что во всех случаях, когда в Трактате говорится о ежегодной смене книг в «известных местах», под этим известным местом подразумевается Флоренция.

Одно из таких упоминаний содержится в 32-й главе: *«Изучив все сказанное выше, следует ознакомиться со способом переноса данных из одной Главной книги в другую, когда первую нужно заменить новой, потому ли, что она вся исписана, или ради порядка в годах, как это водится в известных местах и у именитых купцов»* (там же, с. 96).

В данном случае автор указывает, что учётные книги подлежат замене на новые в двух случаях: если они полностью исписаны (так делалось в Венеции), или «ради порядка в годах», то есть ежегодно, как это делалось во Флоренции. Отметим, что автор не понимает смысла ежегодной замены и ограничивается неопределённым выражением «ради порядка в годах». Очень важно, что вслед за этим он добавляет: «...как это водится в известных местах и у именитых купцов». Это единственный фрагмент Трактата, свидетельствующий о том, что его автор знал: флорентийский вариант используют крупные компании, именитые купцы.

В других случаях автор Трактата, имея в виду это же различие, выражается менее определённо. Так, в 6-й главе он сообщает: *«Если книга вся заполнена, то возникает необходимость в другой, но очень часто некоторые в разных местностях имеют обыкновение сальдировать свои книги, хотя они не заполнены полностью»* (там же, с. 31).

В 29-й главе мы находим фразу: *«Лучше, однако же, если книги закрываются ежегодно, особенно для тех, которые торгуют в компании, согласно пословице: «Частые счета – долгая дружба»* (там же, с. 93).

В последнем случае автор изменяет своим прежним рекомендациям и предлагает закрывать книги ежегодно, как во Флоренции. Это очень симптоматично, поскольку для венецианских счетоводов ежегодное закрытие учётных книг было бы не только бессмысленным, но и вредным: архив удобнее, компактнее и дешевле, когда он расположен в одном комплекте книг, а не в нескольких частично заполненных книгах. Такую рекомендацию можно объяснить только непониманием автором смысла венецианской бухгалтерии и его стремлением слепо подражать флорентийским счетоводам.

Флорентийские счетоводы уделяли большое внимание анализу факторов, влияющих на финансовый результат, и открывали много результатных счетов, выделяя их из Главной книги в отдельную книгу доходов и расходов. Об этом упоминается в 25-й главе: *«В других местах принято вести о приходе и расходе отдельную книгу, которая закрывается во время составления баланса с основными книгами по всем делам. Обычай этот не заслуживает порицания, хотя и требует больше труда»* (там же, с. 87).

Нетрудно заметить: автору непонятно, зачем открывать так много результатных счетов, что для них требуется даже отдельная книга. Он осознаёт, что это усложняет работу бухгалтера, требует от него дополнительных усилий, но не считает возможным критиковать флорентийских счетоводов, сознавая их безусловный приоритет.

Итак, венецианские счетоводы знали о превосходстве флорентийской бухгалтерии и стремились получить доступ к её секретам. При этом они не мыслили концептуально, не осознавали цели своей бухгалтерии, представляли её в виде совокупности методов. Они могли заимствовать отдельный, ставший им известным метод, такой, как счёт Прибылей и убытков, не понимая, как много других методов необходимо для того, чтобы сальдо, выводимое на этом счёте, действительно соответствовало финансовому результату.

Счёт Прибылей и убытков в венецианском варианте выглядит настолько же бессмысленным, как и ежегодное закрытие учётных книг, с которым готов согласиться автор Трактата. Однако применение этих двух методов требует различных ресурсов. Ежегодное закрытие учётных книг сопряжено с большими дополнительными затратами труда на переносы данных, с неполным использованием дорогих учётных книг, с неоправданной фрагментацией архива, затрудняющей поиск информации. Неудивительно, что этот ме-

тод, известный венецианским счетоводам, не прижился у них, в отличие от счёта Прибылей и убытков, ведение которого не представляло трудностей и создавало иллюзию исчисления финансового результата.

Венецианский вариант и современная бухгалтерия

Для выявления различий венецианского счетоводства и современной бухгалтерии последнюю необходимо представить в виде компактной модели. Важной особенностью этой модели является деление всех учётных записей на первоначальные и заключительные.

Первоначальные записи предназначены для регистрации всех фактов хозяйственной жизни, связанных с приёмом (передачей) ценностей, а также с выявлением в ходе инвентаризаций случаев их излишков или недостат, то есть всех фактов, которые требуют составления первичных документов.

Регистрация первоначальных записей на основании первичных документов представляет собой основное содержание работы бухгалтера в течение всего периода между составлением отчётности. Этап заключительных записей начинается по завершении отчётного периода, после того, как все первоначальные записи внесены в учётные регистры.

При составлении заключительных записей бухгалтер на счетах порядка и метода трансформирует первоначальные записи, сделанные ранее, принимая во внимание длительность отчётного периода, что необходимо для учёта расходов и доходов будущих периодов, амортизации, начисления зарплаты, резервирования сомнительной задолженности и др.

В целом учётная процедура представляется американскими авторами состоящей из двух этапов: этапов текущего учёта (систематизации) и составления отчётности (обобщения).

1. Текущий учёт фактов хозяйственной жизни – систематизация первоначальных записей в Журнале и на счетах Главной книги.

2. Составление отчётности (обобщение систематизированных данных)

2.1. Составление заключительных записей.

2.2. Составление бухгалтерской отчётности на основании как первоначальных, так и заключительных записей.

Представленная выше учётная процедура основана на отделении систематизации от обобщения и наилучшим образом приспособлена для демонстрации отличий венецианского варианта от современной бухгалтерии. Венецианский вариант тождественен первому её этапу – этапу текущего учёта (систематизации).

Второй этап этой процедуры содержит все те счета и методы, которые отсутствовали в венецианском варианте и были созданы европейскими бухгалтерами в течение четырёх столетий: с конца XV по конец XIX века. Таким образом, если современный бухгалтер перейдёт на староитальянскую форму счетоводства и откажется от составления отчётности и всех связанных с ней методов, его бухгалтерия станет эквивалентна венецианской.

В заключение отметим, что сравнение на уровне учётной процедуры позволяет выявить только основные отличия современной и венецианской бухгалтерий. Эти отличия можно было бы назвать внешними: они заметны внешним пользователям, получившим, благодаря им, принципиально новые информационные возможности – полноценную бухгалтерскую отчётность.

Помимо этого нужно отметить и усовершенствования внутреннего (для бухгалтерии) характера, незаметные для внешних пользователей. Эти усовершенствования сделали учётный процесс более технологичным, позволили получать ту же информацию более оперативно, с меньшими затратами, применять двойную бухгалтерию не только на мелких, но и на крупных предприятиях, не только в торговле, но и в других отраслях хозяйства. Сюда относятся более развитые формы счетоводства, синтетический учёт, калькуляция себестоимости.

В заключение вернёмся к высказыванию Хендриксена и ван Бреда: *«С тех пор, как 500 лет назад Пачоли напи-*

сал свою книгу, бухгалтерский учёт в сущности остался неизменным».

Правы ли американские учёные?

Ответ зависит от выбора объекта для сравнения. Венецианский вариант, описанный в Трактате, качественно уступал современной бухгалтерии, однако в отношении флорентийского варианта высказывание справедливо, и это не может быть оставлено без внимания. Нельзя не задуматься над тем, каким образом стало возможно появление в эпоху средневековья столь совершенной информационной технологии, кем были люди, создавшие её, необходимо приложить все усилия, чтобы раскрыть эту тайну.

Видимо, это имел в виду де Рувер, когда называл долитературный период счетоводства самым ярким и загадочным, призывая тем самым коллег уделять исследованиям его большее внимание. Неизвестные создатели флорентийской бухгалтерии были поистине выдающимися мыслителями, и историю их беспримерного свершения ещё предстоит написать.



Преданная революция, или несчастная судьба демократии в России?

(О книге Питера Рэддуэя и Дмитрия Глинского
«Трагедия российских реформ. Рыночный
большевизм против демократии»)*

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Рецензируемая книга представляет собой объемистое произведение в 700 страниц убогистого текста. В сущности, в ней излагается и объясняется социально-экономическое и политическое развитие России с начала перестройки вплоть до назначения В. В. Путина премьер-министром России в августе 1999 г. Но особенное внимание уделяется периоду после августовских событий 1991 г.

Два обстоятельства делают книгу незаурядным явлением в научной литературе по истории этого периода. Она просто поражает огромным объемом проделанной авторами работы по изучению этого периода российской истории. Кажется, не осталось ни одного серьезного литературного источника этого периода, который прошел бы мимо их внимания. Признаюсь, что о ряде из них я даже не слышал. В книге содержится около тысячи ссылок на источники, нередко с комментариями к ним. Правда, мне кажется, что авторы упустили несколько выдающихся произведений таких авторов, как Сергей Кургинян, Сергей Кара-Мурза, воспоминания-размышления Олега Попцова и сборник оригинальных и глубоких статей «Иное», а также очень интересную книгу Сергея Чернышева и Владимира Криворотова (под псевдонимом С. Платонова) «После коммунизма», вы-

* Reddaway Peter & Glinski Dmitri. The Tragedy of Russia's Reforms. Market Bolshevism against democracy. Washington D. C. 2001.

© ЭКО 2002 г.



шедшую в 1990 г. Но авторы и очень тонко анализируют российскую общественную жизнь этого периода, выявляя совсем не очевидные ее закономерности и факты, характеризую деятельность и мотивы ее многих общественных организаций и политических деятелей. В результате впервые с такой полнотой раскрываются события этого переломного для судеб России периода в ее истории. При этом они опираются на очень серьезные теоретические работы и концепции мировой истории и истории России.

Имя первого из авторов широко известно и в США, и в России. Он является ветераном в исследовании советской и российской политики, профессором политических наук и международных отношений Университета Джорджа Вашингтона в Вашингтоне, автором многих книг и статей о диссидентском движении в СССР, включая книгу «Нецензурированная Россия: правозащитное движение в СССР». О его политической проницательности говорит то, что еще осенью 1989 г. он писал о возможности распада СССР, а в 1991 г. указывал на большие опасности в общественном развитии России, связанные с выбранными тогда методами реформирования экономики и общества. Этим он заметно отличался от подавляющего большинства американских аналитиков того периода, которые восторженно приветствовали реформы 90-х годов.

Дмитрий Глинский является старшим научным сотрудником Института мировой экономики и международных отношений РАН, историк, в прошлом активный участник российского демократического движения.

Политическую ориентацию авторов книги можно определить как либерально-демократическую или, в европейском политическом спектре, социал-демократическую. Им чужда сталинская общественная модель, но они видят и положительные стороны советской послесталинской системы. Деградация этой системы, приведшая ее к конечному краху, вызывает у них известное сожаление. Эту деградацию они связывают с деятельностью трех сил, которые взаимодействовали друг с другом: безыдейного и коррумпированного государственного и партийного аппарата, органи-

зованной преступности, а также разлагающим влиянием на советскую элиту западного образа жизни с его завышенными для СССР потребительскими стандартами и ориентацией исключительно на потребительские жизненные ценности. Приверженностью этим ценностям «золотой молодежи» Москвы они объясняют неистовый и безумный, с их точки зрения, рыночный радикализм команды молодых реформаторов 90-х годов.

Применительно к ситуации конца 80-х – начала 90-х годов их симпатии на стороне честных и последовательных демократов типа Ю. Б. Буртина и Л. А. Баткина, Г. А. Явлинского. Они одобрительно оценивают деятельность ряда умеренных политических деятелей 90-х годов: Ю. В. Скокова, О. И. Лобова, В. Аксючица, М. А. Астафьева, С. Ю. Глазьева и некоторых других. Эту книгу отличает объективность и непредвзятость. Авторы готовы признать достоинства общественных деятелей, которые далеки от них политически и идейно, но обладают высокими или хотя бы минимальными моральными качествами и интеллектуальными достоинствами.

Почему провалилась перестройка и нужна ли она была?

К этому вопросу авторы обращаются в разных местах книги. В сущности, именно провал перестройки авторы рассматривают, как я их понял, в качестве важнейшего этапа последующих трагических событий в России. Экономические причины, обусловившие переход к перестройке и ее последующий провал занимают в их анализе важное, но не решающее место. Но начну я именно с них.

Авторы не склонны драматизировать снижение темпов экономического роста СССР в 70–80-е годы. Они показывают, что это уменьшение было общемировой тенденцией среди развитых стран (с. 257). Однако последствия для СССР этого замедления были более значительными, поскольку различался исходный уровень развития: в результате двух войн экономический потенциал СССР резко уменьшился, поэтому для преодоления отставания от Запада требовались

в течение длительного периода более высокие темпы роста, в отличие, например, от Японии. Разницу между СССР и Японией авторы видят в том, что в СССР «отсутствовала талантливая и хорошо организованная аристократическая элита, способная 1) канализировать созданные во время военной мобилизации трудовые и технологические ресурсы в гражданскую экономику и 2) отдавать приоритет экспорту и инвестициям, а не потреблению, и таким образом достигнуть высоких темпов экономического роста. Советская номенклатура, которая рассматривала себя как лидера мировой победоносной супердержавы, удовлетворилась экспансией в Восточную Европу и не ставила задачу играть важную роль на мировых рынках промышленных товаров.

Иначе говоря, у советской политической элиты (если ее можно так назвать) отсутствовало после смерти Сталина стратегическое мышление. Мои исследования в области истории советской экономики 40–50-х годов подтверждают выводы авторов. Советское государственное руководство начиная со второй половины 50-х годов ставило себе явно непосильные экономические задачи сочетания быстрого роста уровня жизни, инвестиций, военных расходов и помощи иностранным государствам. Первой жертвой этих нереальных задач стали производственные инвестиции и внедрение новой техники, что и предопределило последующее затухание экономического роста в СССР. Верно также и их замечание, которого я не встречал раньше у других западных, да и российских экономистов, **о неспособности обеспечить перенос достижений военной экономики периода Отечественной войны в гражданские отрасли.** Это относится не только к технологии, но и к организационным достижениям военной экономики, которые и во время войны, и в первый послевоенный период были весьма значительны (достаточно вспомнить создание массового производства ракетного и ядерного оружия). Не ставили советские руководители и задачу прорыва своей промышленной продукции, особенно обрабатывающей, на мировые рынки.

В качестве дополнительных обстоятельств, способствовавших экономической стагнации, авторы называют: одно-

стороннюю интеграцию СССР в мировую экономику через сырьевые отрасли, олигархическую культуру, приводящую к отрыву правящей элиты от остального населения, и развитие примитивного рынка и теневой экономики. Возникновение олигархической культуры авторы относят к периоду царской России, но отмечают ее усиление в советский период, из-за большевистской паранойи и постоянной потребности в борьбе с «врагами народа», что «создало благоприятную почву для быстрого упадка и перерождения большевистской революционной элиты в номенклатуру – консервативный и привилегированный класс, изолированный от народа» (с. 259). Такая «элита», конечно, не могла выработать мудрых стратегических задач.

Союзу разложившейся советской элиты с развившейся в 70–80-е годы мафией авторы на протяжении всей книги уделяют особое внимание при объяснении трагедии российских реформ, неудачи перестройки.

Авторы подробно анализируют рост общественного недовольства в 70–80-е годы, которое охватило, по разным мотивам, практически все слои общества (с. 91–92). Анализ кризиса советского общества в канун перестройки отличает позицию авторов от становящейся все более популярной точки зрения, что в целом состояние общества в тот период не внушало особой тревоги и, в сущности, оснований для серьезных перемен не было, система могла еще долго существовать в ее тогдашнем состоянии. Наиболее ярко эта точка зрения была выражена в недавней статье Владимира Шляпентоха «Обыкновенный тоталитаризм»¹. В. Шляпентох полемизирует с представлениями о полном развале советского общества в тот период и чуть ли не всеобщем отрицании советского строя населением. И в этом он совершенно прав. Но атмосфера лжи и показухи, всеобщей апатии и бесперспективности пронизывала самые различные слои общества.

Наиболее информированная и способная анализировать действительность часть общества чувствовала, что такое развитие в конце концов должно было кончиться крахом.

¹ Шляпентох В. Советский Союз – нормальное тоталитарное общество // Социс. 2000. № 1. С. 117–119.

Уже в начале 70-х годов понимание это было прекрасно выражено в выдающейся провидческой книге А. Амальрика «Доживет ли СССР до 1984 года?». А ведь маразм советского общества в начале 70-х годов еще не достиг пика, как в начале 80-х годов. Мои собственные расчеты начала 80-х годов показывали, что к концу этого десятилетия должно было произойти значительное падение советского ВВП. О неизбежности кризиса советской экономики в конце 80-х годов писали Сергей Чернышев и Виктор Криворотов в работах середины 80-х годов, опубликованных впоследствии под псевдонимом С. Платонова². Эта мысль убедительно развивалась в опубликованных в 1980 г. и, к сожалению, почти неизвестных в России книгах Анатолия Федосеева, крупнейшего советского инженера, сбежавшего в начале 70-х годов на Запад³.

Однако авторы не склонны (и я разделяю их точку зрения) общественное недовольство связывать с отторжением советской системы или приверженностью западной системе. Скорее, они склонны полагать, что отвергалось отступление от провозглашаемых социалистических норм социальной справедливости. Проще говоря, для широких масс населения речь шла о недостатке социализма, а не о его избытке. Исключением являлись два слоя: значительная часть номенклатуры, которая стремилась освободиться от государственного контроля и приобрести материальные блага западного общества, и мафия. Была еще немногочисленная, но влиятельная прозападная интеллигенция, которая формировала с помощью СМИ идейные позиции общества. Взаимоотношения этих общественных сил определяли судьбу перестройки и постперестроечного развития России.

Симпатии авторов на стороне широких масс населения, стремящегося к большей демократизации общества и социальной справедливости. Они стремятся понять, почему эти благородные чувства и стремления были обмануты.

Среди социальных сил, выступающих на российской сцене авторы, к сожалению, не упоминают еще одну, оказав-

² Платонов С. После коммунизма. Второе пришествие. М., 1991.

³ Федосеев А. Западня. Человек и социализм. 1980; Он же. О новой России. Альтернатива. London, 1980.

шую, на мой взгляд, очень существенную роль, хотя и пассивную. Я веду речь о многочисленной части советского, а затем и российского общества, которую в антикоммунистической печати называли люмпен-пролетариатом. Она состояла из неквалифицированных и полуквалифицированных, безынициативных и малоинициативных, опустившихся членов общества с психологией и поведением люмпенов, паразитирующих на социальных благах, предоставляемых советским обществом. Тем более что в 70–80-е годы к работникам не предъявлялось особых требований в части производственной дисциплины и трудовой отдачи. Понятно, что когда я говорю о квалификации, я отнюдь не имею в виду формальные ее признаки, а реальные результаты. И с этой точки зрения можно говорить о люмпен-крестьянстве, люмпен-интеллигенции, люмпен-государственных служащих и т. д. Возьму на себя смелость утверждать, что в нее входила большая часть общества того времени.

Возьмем самую уважаемую часть общества – ученых. Какая часть из них давала реальную научную продукцию? Многочисленные исследования последующего периода показали, что максимум 10–15%. В целом речь идет о том, что **после смерти Сталина постепенно сформировалось халявное общество с низким потенциалом развития**⁴. В таком обществе любые реформы имели мало шансов на успех.

Размышляя над причинами провала перестройки, авторы огромное значение придают неудаче или отказу перестроечного руководства вести начатую Ю. А. Андроповым бескомпромиссную борьбу с мафией (с. 118). По их мнению, эта борьба помимо непосредственной цели – оздоровления советского общества, имела своей целью сплотить наиболее активные слои общества в борьбе против общего врага (с. 114) и таким образом поднять очень сильно пошатнувшийся авторитет власти в глазах общества. Уже в этом отступлении Горбачева перед мафией стала очевидной, по меньшей мере, его слабость как политического деятеля (заметим, что высказываемые в его адрес в коммунистической

⁴ Ханин Г. И. Конец халявного общества // Наука в Сибири. 1999. № 11. С. 10.

печати подозрения в покровительстве и попустительстве мафии имеют немало оснований, ибо как раз в конце 80-х годов мафия получила огромные возможности для обогащения и укрепления своих позиций во властных структурах, а попытки начать с ней борьбу с помощью, например, управлений по борьбе с организованной преступностью не получили эффективной поддержки).

Выскажу свою оценку деятельности Ю. А. Андропова. После индустриализации и коллективизации социализм стал уже необратим. Попытки его разрушить неизбежно приводили к разрушению самого государства и общества, во всяком случае, на очень длительный период. Поэтому **единственный реальный путь исправления многочисленных дефектов советского общества были реформы сверху под руководством КПСС**, как это и планировал и осуществлял Андропов. Этот путь был нелегким и сопряжен с сопротивлением значительной части номенклатуры и разложившейся части общества. Но он не был безнадежен, как показали полтора года правления самого Андропова и первые годы руководства Горбачева.

Рассматривая деятельность М. С. Горбачева в начальный период перестройки, авторы обращают внимание на отсутствие у него серьезного опыта государственной деятельности центрального уровня. Это же они относят и к его выдвиженцам – Н. И. Рыжкову, Е. К. Лигачеву, Э. А. Шеварнадзе. За решение общегосударственных задач взялись провинциалы, с малым опытом и ограниченным кругозором. В этом выразилась и неспособность советского руководящего слоя даже в периоды кризиса выдвигать из своих рядов наиболее талантливых представителей, если они вообще там были. Авторы отмечают, что у Горбачева отсутствовала какая-либо продуманная стратегия общественных преобразований. Он лихорадочно брался за одновременное реформирование чуть ли не всех элементов общественной жизни, не задумываясь о последовательности и приоритетности этих реформ. Горбачев, призывая граждан к борьбе с бюрократией, не позаботился о том, чтобы защитить их от возмездия бюрократов. Такое поведение авторы расценивают как «безответственное и провокационное» (с. 121).

Авторы анализируют возникновение новых общественных организаций в СССР в период перестройки и показывают, что они были созданы при организационной и финансовой поддержке части партийного аппарата, стоявшего за перестройку. Эти новые советские общественные организации перестроечного направления коренным образом отличались от сформированных на базе массового движения демократических организаций в Венгрии и Польше. Такой уродливый способ их создания наложил яркий отпечаток на характер руководства этих организаций и отношения между их руководством и рядовыми членами, которые с самого начала отличались глубоким недоверием (с. 122–123). Даже руководимый диссиденткой В. И. Новодворской «Демократический Союз» был инфильтрован агентами КГБ. В качестве курьеза авторы сообщают о том, что членом этой партии стал В. В. Жириновский (с. 140).

Понятно, что такой способ организации общественных движений позднего советского периода определялся убогим состоянием всего общества того периода. Этим же определялся и выбор вождей перестройки. О Ельцине как вожде перестройки авторы отзываются с таким же пренебрежением, если не сказать презрением, как и о Горбачеве. Они показывают, что его поведение на общественной арене с первых шагов характеризовалось исключительно властными амбициями. Ни идейной основы, ни сколько-нибудь продуманной программы у него не было (и, добавлю, принимая во внимание его биографию, быть не могло). Его разногласия с М. С. Горбачевым, по их мнению, определялись исключительно столкновением властных амбиций.

Для характеристики интеллектуального и нравственного уровня демократической оппозиции, оформившейся на I съезде народных депутатов СССР в виде межрегиональной депутатской группы, показательны приводимые в книге данные об итогах выборов сопредседателей этой группы. Б. Н. Ельцин получил на этих выборах 97% голосов, в то время как действительно последовательный демократ и борец за права человека А. Д. Сахаров — лишь немногим более 50% (с. 146).

Большое впечатление производит маленький параграф, озаглавленный «Демократия и реформаторы на борту “Титаника”». В ней авторы показывают, как в обстановке развала международной социалистической системы (который авторы не считают неизбежным) и растущих экономических, социальных и этнических проблем в 1989 г. власть оказалась неспособной с ними справиться в силу отсутствия единого и твердого руководства. Беплодными оказались и попытки основных политических течений сформировать единые авторитетные политические структуры. «Воздух был заполнен растущим ощущением несчастья, крахом общественного порядка, быстрого упадка жизненного уровня и страха перед непредсказуемым будущим... Именно это ощущение иррациональности и отчаяния толкнуло Ельцина и его соратников к действию» (с. 150).

Распад СССР на множество недемократических и экономически нежизнеспособных государств авторы рассматривают как огромную трагедию для населения страны и его будущего. Они, несмотря на свои стойкие демократические убеждения, считают, что Горбачеву следовало отложить положенные по конституции республиканские выборы, намеченные на весну 1990 г., которые неизбежно должны были дать толчок к распаду СССР. Вместо этого они рекомендовали Горбачеву опереться на имеющиеся демократические силы в стране и пойти на демократические выборы президента СССР и выборы местных органов власти (с. 150–151). Не обсуждая реальность этого смелого плана, отмечу лишь, что его выдвижение намного превосходило интеллектуальные возможности М. Горбачева и его окружения.

С величайшим изумлением, плохо скрываемым политической корректностью, обозревают авторы формирование российской политической системы после приобретения Россией реального суверенитета (с. 162–167). Вновь образуемые партии, по их мнению, были лишены продуманных и выношенных политических программ, а их лидерами, чаще всего, были политические хамелеоны, легко сменившие свои билеты членов КПСС на антикоммунистические лозунги. Они с горечью цитируют программные положения россий-

ской социал-демократии, не имеющие ничего общего не только с социал-демократической идеологией, но и с ясно выраженными настроениями российского общества. Не удивительно, что эти скороспелые партии, обслуживающие, чаще всего, политические амбиции их лидеров и лишенные массовой поддержки, исчезли в последующем с политической арены, за исключением ЛДПР во главе с В. В. Жириновским.

Об игрушечном характере новых политических партий и движений в России свидетельствует приводимый авторами факт о том, что из более чем 400 депутатов первого съезда народных депутатов РФ, избранных по списку блока «Демократическая Россия», в качестве членов одноименной фракции записалось лишь 67 (с. 163).

Начальным этапом предательства Ельциным интересов своих избирателей и антибюрократического и антиолигархического демократического движения авторы называют уже первый съезд народных депутатов РФ, т. е. самые первые шаги Ельцина как государственного деятеля. Такая оценка сильно контрастирует с преобладающим в России мнением, что смыкание Б. Н. Ельцина с номенклатурой началось значительно позже, то ли с осени 1991 г., то ли еще позднее. Авторы считают назначение И. С. Силаева и Ю. В. Скокова на руководящие посты в первом российском правительстве демонстрацией лояльности нового российского руководства по отношению к старой хозяйственной номенклатуре (с. 172). Я не склонен так сурово оценивать именно эти действия Ельцина. В свете столь убедительно показанной авторами слабости подлинно демократического движения искать основную опору власти именно там было бы утопией и даже авантюрой.

Авторы часто противопоставляют «правильные реформы» в Восточной Европе «неправильным» в России. Но простое, хотя и очень грустное объяснение, состоит в том, что Россия – не Восточная Европа. Ее история, ментальность населения, состояние хозяйственных структур настолько отличны (если исключить Болгарию и Румынию), что неизбежно должен был отличаться и характер обществен-

ного устройства. Какова страна, таковы ее лидеры и институты. Сожалеть об этом почти так же бессмысленно, как о морозе зимой или дожде осенью.

Есть один аспект доавгустовского (1991 г.) развития России, который почти выпал из внимания авторов: деятельность исполнительной власти России в этот период. А она уже в то время показала свою беспомощность и на республиканском уровне, и на уровне крупнейших городов, власть в которых взяли сторонники антикоммунизма – Г. Х. Попов и А. И. Собчак. Эту сторону происходящих тогда в России событий старательно обходят молчанием большинство историков. Если сравнить экономические результаты развития России и этих крупнейших городов, то они окажутся заметно хуже, чем остальных республик СССР (кроме, возможно, прибалтийских) и городов. Административная беспомощность новой власти уже тогда была совершенно очевидна.

Кульминацией первой части книги является анализ августовского путча. Авторы его рассматривают исключительно как столкновение двух номенклатур – союзной и российской, а не идейных течений. В идеологии путча, считают они, не было ничего марксистского или социалистического, он может быть охарактеризован как национальный большевизм, не содержащий определенной защиты социалистических идей или социалистических ценностей (с. 202). Обращение путчистов к народу они расценивают как отражение многих стремлений советских людей в конце советской эры.

Провал путча, по их оценке, был в основном связан с бездарностью его лидеров, а не с мнимым широким народным движением протеста. Они даже показывают стратегию, которая могла лидерам путча обеспечить победу: марш на Москву их сторонников из русского меньшинства из откальзывающихся от СССР республик, работников военных предприятий и т. д., т. е. народный бунт по образцу того, который в свое время привел к свержению шаха Ирана и президента Маркоса на Филиппинах (с. 667). Но для этого путчисты должны были быть народными вождями, а не бесцветными аппаратчиками. Что касается лидеров антикоммунистической оппозиции, то их поведение было ничуть не

лучше, чем у лидеров путча. «Их штаб – координационный совет “Демократической России” – находился в состоянии полного хаоса» (с. 224). Авторы признают, что «к августу 1991 г. шансы на сколько-нибудь существенный успех для демократического движения уже отсутствовали» (там же).

В качестве недостатка первой части книги я бы отметил слабость анализа процессов, происходящих в рядах КПСС в этот период.

Нам нужен не Рузвельт, а Христос

Остальная часть книги посвящена подробному рассказу о череде политических и экономических потрясений российского общества, начиная с августа 1991 г. Центральный вопрос здесь для историка состоит в том, рассматривать ли эти события как, к сожалению, неизбежные родовые муки нового общества или его обреченность на умирание в силу изначальной нежизнеспособности. Приведу ответ одного из крупнейших и талантливейших современных российских историков на мое утверждение о том, что наш российский капитализм нежизнеспособен. «Посмотрим через десять лет», – ответил он. В самом деле: гибель СССР в 1927 г. казалась неизбежной не только его врагам, но и многим горячим сторонникам. В 1937 г. Союз уже был непобедим по внутренним причинам. Но для этого, правда, пришлось пройти через огромные муки коллективизации и индустриализации.

Вся дальнейшая часть книги – это талантливая, блестящая критика деятельности российской власти эпохи Ельцина. Прежде чем ее излагать, я хочу сделать одно замечание. Авторы, проявляя высокую эрудицию, выставляют России в качестве примера успехи реформ в США при Рузвельте, Франции – при де Голле, Японии – после второй мировой войны. Они, правда с большим трудом, находят деятелей, которые могли бы провести эти реформы в России – это Явлинский, Глазьев, Лобов, Скоков. Я сам многократно очень резко критиковал деятельность «молодых реформаторов». Но вот что уместно отметить здесь. Оппозиционеры имеют то вечное преимущество перед властью,

что их деятельность не прошла проверку жизнью. Я совсем, откровенно говоря, не уверен, что смена должностных лиц и программ привела бы к заметным переменам к лучшему. Основные проблемы России не решаются программами и лицами, при всей их важности. Нам нужен, скорее, не Рузвельт, а Христос, ибо проблемы России больше не экономические, а нравственные. Что касается выбора экономической модели, то ведь и Рузвельт, и де Голль, и послевоенные правители Японии проводили их в жизнь **в условиях зрелой рыночной экономики и при наличии эффективного государственного аппарата**. Даст ли ее имитирование намного лучшие результаты в условиях незрелой рыночной экономики и дезорганизованного государственного аппарата большой эффект, чем имитирование либеральных реформ «молодыми реформаторами» – еще очень большой вопрос.

В центре внимания авторов находятся вопросы политической борьбы в России, формирования демократических институтов, власти. Вопросы экономики являются, скорее, фоном, на котором разворачиваются политические события и которые влияют на их ход. Для западного читателя, плохо знакомого с реалиями российской жизни, в книге содержится немало полезных сведений и рассуждений на эту тему. Особенно о роли мафии в экономической жизни постсоветской России, паразитическом облике олигархов российского бизнеса, неэффективности приватизации и рыночных реформ. Беспощадная критика экономических реформ в России объединяет эту книгу с другими получившими известность на Западе талантливими книгами о российском обществе 90-х годов таких авторов, как С. Коэн и Б. Хлебников, переведенными на русский язык.

Авторы излагают содержание этих и некоторых других менее известных книг о российской экономике, написанных западными авторами, в частности, книги американской журналистки Клер Стерлинг. В ней излагается история грандиозных спекуляций с рублем, совершавшихся на Западе в 1990–1991 гг. Ссылаясь на эту книгу, авторы, в сущности, подтверждают выдвинутую тогда В. Павловым и В. Крюч-

ковым версию о сознательной попытке скупки рублей многими западными банками с целью накопления денежных средств, которые можно использовать в ходе приватизации и в спекулятивных целях. Эта версия в свое время высмеивалась в оппозиционных КПСС советских и в западных средствах массовой информации. Кстати, впервые о появлении большого количества рублей за границей я услышал еще весной 1990 г. в «РЭНДкорпорейшен», где я выступал с докладом о своих расчетах динамики советской экономики.

Абсолютно правильно излагая катастрофическое положение российской экономики в рассматриваемый период и связывая это положение с характером проводившихся реформ, авторы все-таки, на мой взгляд, игнорируют некоторые положительные тенденции российской экономики в этот период. Невозможно отрицать факт преодоления товарного дефицита на потребительском рынке и невиданное в российской истории за последние 80 лет богатство этого рынка, пусть и доступного лишь меньшей части населения.

Проведение рыночных реформ пробудило скрытые ранее предпринимательские способности многих граждан России. Новые предприниматели занимались не только мошенническими операциями и раскрадыванием государственной собственности, но и в труднейших условиях открывали магазины, бензоколонки, рестораны, кафе, мелкие производственные и научные организации и т. д.

Конкуренция, какой бы несовершенной она ни была, заставляла искать пути к совершенствованию их деятельности. Давно уже в России миллионы людей не работали так неистово, буквально от рассвета до заката, как в последние 10 лет. Одни – из желания обогатиться в кратчайший срок, другие – сохранить достойный уровень жизни. Выработалась новая трудовая этика для значительной части россиян. Авторы анализируют в основном биографии и характер деятельности олигархов, которые действительно вызывают не просто отвращение, а создают комическое впечатление наперсточников крупного масштаба. Но в 90-е годы возникла огромная масса предпринимателей мелкого и, что более интересно, среднего масштаба, которые в определенной ча-

сти действительно являются предпринимателями капиталистического типа. Появились и магнаты капитала, которые, кажется, сильно отличаются от старых олигархов по своим предпринимательским качествам – такие, как О. Дерипаска, Р. Абрамович и М. Фридман.

Отнюдь не переоценивая значимость этих явлений, совсем не упоминать и не анализировать их, как это делают авторы, мне представляется необъективным. Справедливости ради отмечу, что эти положительные результаты проявились преимущественно за пределами периода, анализируемого в книге: в 1999–2001 гг.

Авторы в разных местах книги анализируют различные проекты экономических реформ в России. Их особые симпатии вызывает программа «500 дней», нежелание и неспособность осуществить которую М. С. Горбачевым и Б. Н. Ельциным они считают одной из важнейших причин последующих экономических и политических трудностей. К сожалению, у нас в печати до сих пор не было серьезного анализа программы «500 дней». Я разделяю мнение авторов, что в рамках курса на рыночные преобразования (а он был небезальтернативным) эта программа по уровню своей разработанности выше, чем другие программы, выдвигавшиеся в России. Кстати, экономический блок правительства Ельцина, возглавлявшийся Гайдаром, вообще обошелся без программы. Не стану перечислять сильные места программы «500 дней» из-за отсутствия места. Отмечу только в качестве ее достоинства платный характер приватизации и растягивание процесса разгосударствления на 15–20 лет. Но было в этой программе немало и слабых мест. В частности, экономические последствия проводимых преобразований были просчитаны весьма небрежно, что объясняется частично невозможностью получения от союзных структур необходимой экономической информации. Неумение считать – застарелая беда наших нынешних экономистов, их этому просто серьезно никогда не учили.

В книге объективно отмечается наличие в плане «500 дней» значительных элементов шоковой терапии, которую в целом авторы осуждают. В этой связи авторы справедли-

во сближают реформы В. Павлова весной 1991 г. с реформами Е. Гайдара (с. 273). Это полезно иметь в виду тем историкам, кто трактует августовский путч как попытку повернуть СССР к неосталинской модели социализма.

В основной, политической части книги главное ее содержание состоит в многочисленных доказательствах антинародного, как принято говорить в России, характера режима Ельцина, и неспособности оппозиционных этому режиму сил добиться его изменения. Пожалуй, наибольшее внимание уделяется анализу слабости оппозиционных сил в России. К части их они относятся с явной симпатией, к другим – менее дружески. Но в общем, если исключить экстремистские и шовинистические элементы, оппозиция им представляется более предпочтительной, чем российская власть.

Причины неудачи оппозиции они видят в слабости демократических традиций, организационной слабости оппозиционных сил, корыстности и интеллектуальной и моральной ущербности большинства лидеров оппозиции. По их мнению, и власть, и оппозиция являлись двумя крыльями номенклатуры.

И те и другие, несмотря на различия их лозунгов, были ближе, более понятными и предсказуемыми друг для друга, чем для российского народа (с. 312). Именно в этом обстоятельстве они видят главный секрет стабильности правящего режима, несмотря на огромное недовольство населения им. Этот очень глубокий вывод авторы делают в результате тщательнейшего анализа реальных действий оппозиционных сил и власти в России в 90-е годы.

Естественно, что наибольшее внимание они уделяют деятельности КПРФ. В книге дается интригующая, почти детективная история возникновения этой партии. Авторы впервые так подробно рассказывают о деятельности Российско-американского университета (РАУ), который, вопреки своему названию, не имел ничего общего ни с университетом, ни с США. Этот исследовательский центр был создан в июне 1990 г. двумя деятелями Комитета молодежных организаций СССР, давно связанного с КГБ, – А. Под-

березкиным и Д. Рагозиным как исследовательский центр, пользовавшийся покровительством А. И. Лукьянова. Этот центр, по сведениям авторов, летом 1991 г. насчитывал 2500 (!) постоянных научных сотрудников, в большинстве своем из Министерства обороны, КГБ, ЦК КПСС, Министерства иностранных дел и Комитета молодежных организаций СССР (с. 330). По утверждениям А. Подберезкина, в число сотрудников РАУ входили 6 членов и 5 кандидатов в члены Политбюро ЦК КПСС и 86 генералов (там же). Правда, по утверждению Подберезкина, «от них было мало толку. Они были хорошие люди, но плохие работники».

Откровенно говоря, от этих сведений веет некоторой хлестаковщиной. Но часть из них, скорее всего, имеет реальную подоплеку. Так вот, именно в РАУ нашел свое место работы Г. А. Зюганов после роспуска КПСС и Российской Коммунистической партии осенью 1991 г. И именно А. Подберезкин стал «серым кардиналом» образовавшейся весной 1993 г. КПРФ. По мнению авторов, КПРФ с момента ее создания была не столько левой партией, сколько консервативно-традиционалистской и к тому же отнюдь не склонной к столкновению с властью. Анализируя работы Г. Зюганова, авторы с изумлением отмечают, что они опираются на взгляды самых консервативных, реакционных мыслителей, но только не левых. И такой человек возглавляет коммунистическую партию! Они даже готовы предположить, что к его продвижению в лидеры коммунистов приложил руку Кремль, для которого Зюганов был удобнее в качестве лидера КПРФ, чем более современные политики этой партии.

Отмечая справедливость многих оценок авторов, я все же считаю, что они несколько преувеличивают близость власти и КПРФ. Как при такой близости можно объяснить неоднократные намерения Ельцина запретить КПРФ, последнее из которых было незадолго до его смещения?⁵ Правда, оппозиционность КПРФ резко возросла только в последний период правления Б. Н. Ельцина, когда конец его правления был достаточно очевиден.

⁵ Михайлов А. Портрет министра в контексте смутного времени: Сергей Степашин. М., 2001. С. 348.

Не менее критически авторы относятся и к другим политическим силам, которые называли себя левыми. Так, В. Анпилова они подозревают в том, что он действовал как провокатор, по указке российских спецслужб. Пожалуй, единственный оппозиционный лидер левого направления, который вызывает у них искреннюю симпатию своей честностью и искренностью, — это генерал Лев Рохлин. С некоторой симпатией авторы отзываются о таких оппозиционных лидерах патриотического направления, как М. Афанасьев, В. Аксютин, И. Константинов, С. Бабурин. Они полагают, что из узкосектантских соображений и в угоду власти КПРФ оттеснила этих талантливых деятелей от активного участия в левой оппозиции, тем самым серьезно ее ослабив.

В книге содержится подробный анализ деградации демократической оппозиции после августовского путча. Авторы впервые, насколько мне известно, подробно показали борьбу демократической части Московского Совета с исполнительной властью Москвы. Последняя путем учреждения поста мэра летом 1991 г. и перестройки административной системы Москвы добилась устранения контроля Московского Совета над своей деятельностью. В результате произошел раскол этой оппозиции на карьеристское большинство и действительно демократическое меньшинство уже в 1991 г. Аналогичный процесс происходил и в самом влиятельном блоке демократических сил «Демократической России». Эта организация, сыгравшая важную роль в разрушении СССР и КПСС, после августовских событий 1991 г. быстро сошла на нет в результате внутренних разногласий. Одна часть ее лидеров готова была стать придатком власти, другая отстаивала критическую линию в отношении действий новой власти. В результате интриг и прямых подтасовок в ходе голосования на съездах этой организации первая часть одержала верх, а вторая прекратила активную политическую деятельность. В результате расколов и разочарования масс в деятельности этой организации некогда могущественный политический блок, включающий несколько сотен тысяч членов, к лету 1992 г. практически прекратил свое существование.

Большое место в книге занимают события октября 1993 г. Авторы находят много справедливого в той критике, которую большинство Верховного Совета высказывало в отношении внутренней и внешней политики исполнительной власти, авторитарных тенденций президентского правления. Они рассматривают этот конфликт как борьбу между остающимися демократическими элементами российского общества и антидемократическими, представленными исполнительной властью, прежде всего президентом России и его окружением.

Они безоговорочно осуждают как антиконституционное решение президента России о роспуске Верховного Совета, полагая, что можно было разрешить конфликт между президентом и Верховным Советом мирным путем. Неудачу этих попыток они связывают преимущественно с позицией президентской стороны, хотя отмечают и ошибки парламента и его руководства, которые облегчили задачу по роспуску Верховного Совета. В частности, они полагают, что правильнее было бы перенести работу Верховного Совета в провинцию, где поддержка его действиям была больше, чем в Москве. Авантюристическими они считают захват здания мэрии и штурм Останкинской телестудии. Что касается кровавого штурма Белого дома, то они его безоговорочно осуждают. Разгром Верховного Совета они рассматривают как очередной шаг к установлению в России авторитарной власти, опирающейся на олигархический капитал, мафию и коррумпированный государственный аппарат.

Однако правящий режим так и не сумел, по их мнению, создать жизнеспособное государственное устройство. В книге подробно рассказывается о многочисленных скандалах эпохи ельцинизма, почти непрерывных перетрясках государственной верхушки, неспособности власти найти в своих рядах более или менее способных государственных деятелей. В последнем, отмечу, коренное отличие возникающего российского капитализма от аналогичных переломных периодов в других странах, которые выдвигали мудрых государственных деятелей. Весьма резкие оценки даются в книге таким деятелям ельцинской эпохи, как Черномырдин,

Чубайс, Немцов, Лебедь, Лужков – и как государственным деятелям, и как гражданам. В сущности, они не находят за этот период ни одного достойного человека в высшем российском руководстве. Финансовый кризис 1998 г. они справедливо рассматривают как своеобразный итог ельцинской эпохи, как свидетельство банкротства созданной в те годы общественной системы.

Беспощадной критике подвергается в книге политика Запада в отношении России, прежде всего Соединенных Штатов Америки. В «трагедии российских реформ» авторы видят огромную вину США, учитывая то решающее влияние, которое США оказывали на российское руководство. Роль Запада вообще, США и МВФ в частности, рассматриваются в различных разделах книги, и везде сугубо негативно. Авторы считают, что Запад по отношению к России проявил даже с точки зрения собственных долгосрочных интересов большую глупость. По отношению же к России его действия являлись преступлением, которое еще очень долго будет отравлять отношение народов России к Западу. Они справедливо рассматривают заметный рост антизападных настроений в России в последние годы как следствие возмущения части российского общества вредным, по их мнению, для России поведением Запада.

Не исключая и мотивов сознательного желания ослабить Россию, авторы в качестве причин поддержки западными экспертами политики шоковой терапии на первое место ставят ограниченный интеллектуальный уровень этих экспертов, их невежественность в отношении истории СССР и России, незнание особенностей российского общества. Они прямо обвиняют ряд западных экспертов в корыстных действиях во время их пребывания в России в качестве экспертов.

Хотелось бы заметить в данной связи, что как раз выход данной книги и некоторых других аналогичных книг и статей говорит о том, что далеко не все американцы придерживаются этой позорящей их страну линии поведения в отношении России. Авторы таким образом спасают честь американской нации в глазах россиян и своего народа.

Разумеется, я не склонен всех западных экспертов относить к сознательным врагам России или мошенникам. Здесь вполне может быть добросовестное заблуждение. Некоторые эксперты могут сказать: встретимся через 10 лет, когда капитализм в России окончательно установится и цивилизуется и покажет нашу правоту. Мне лично это представляется крайне маловероятным. Но нельзя отрицать, что капитализм в России действительно цивилизуется последние годы.

На протяжении всей книги авторы задаются вопросом, почему при столь катастрофических результатах правления Ельцину и его окружению удалось сохранить власть, не прибегая к массовым репрессиям. Они объясняют это, конечно, слабостью их противников и политической неопытностью населения России. Но они отмечают также и тактическую ловкость Ельцина и его окружения в борьбе за власть: их умение сталкивать между собой своих оппонентов, в случае необходимости подкупать их, подтасовывать результаты выборов, а в случае необходимости и физически устранять своих самых опасных оппонентов, как это было, по их мнению, с генералом Рохлиным.

Разделяя эту оценку авторов, отмечу все же, что немалую роль в сохранении власти Ельцина и его команды сыграли и идейная дезориентированность населения, огромное влияние средств массовой информации, которые в подавляющем большинстве его поддерживали в решающих столкновениях с оппозицией.

Мне кажется, что авторы несколько недооценивают еще одно обстоятельство. Определенная часть населения России, притом наиболее активная, материально выиграла в результате реформ 90-х годов: приватизации жилья, возможности заниматься коммерческой деятельностью, совершать оплачиваемые поездки за границу, получать иностранные гранты и т. д. На разграблении национального богатства России наживались не только олигархи, но и огромная масса обслуживающих их лиц: государственных чиновников, торговцев, служащих, охраны и т. д. Большое влияние на настроения оказало исчезновение товарного дефицита.

Большое число граждан смогло реализовать свои способности лучше, чем при прежнем режиме.

Немалую роль играли также, особенно в глазах части гуманитарной интеллигенции, предоставленная интеллектуальная свобода и политические свободы, пусть нередко и бутафорские.

Авторы заканчивают свое изложение приходом к власти В. В. Путина. Они на основе проделанного анализа с огромной тревогой всматриваются в будущее России. И эту тревогу я могу только разделить с ними. Последние два года, при всех реальных и мнимых достижениях, не только не решили тяжелейших проблем России, накопившихся за многие десятилетия, но даже и не наметили путей их решения. Россия по-прежнему остается во мгле. Нынешняя трагедия российских реформ – не первая, а если верить Александру Янову, уже пятнадцатая с XVI в.

Хочется верить, что российские издатели сделают выдающийся труд Питера Рэддуя и Дмитрия Глинского достоянием научной общественности России и всех ее граждан, болеющих за будущее своей страны.

Приложение

Главы правительств независимой России
в 90-х годах XX в.

Июль 1990. – сентябрь 1991.	И. С. Силаев
Октябрь 1991. – июнь 1992.	Б. Н. Ельцин
Июнь 1992. – декабрь 1992.	Е. Т. Гайдар (и. о.)
Декабрь 1992. – март 1998.	В. С. Черномырдин
Март 1998. – август 1998.	С. В. Кириенко
Сентябрь 1998. – май 1999.	Е. М. Примаков
Сентябрь 1999. – март 2000.	В. В. Путин
Май 2000.	М. М. Касьянов

Вместо «невидимой руки рынка» — «граблящая рука государства»

Экономические субъекты постсоветской России
(институциональный аспект) /

Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001.

Ситуация в сообществе российских ученых далека от идеала. Тривиальное недофинансирование – извечная проблема России – отстывает перед более важными внутренними проблемами. Самая главная из них заключается, на наш взгляд, в низкой консолидации научного сообщества.

В 1990-е г., с ликвидацией бывшего советского централизма, ситуация качественно не улучшилась, а отчасти даже усугубилась. Провинциальные ученые по-прежнему находятся в худших условиях – и в финансовом обеспечении, и в возможностях публиковаться, и в доступе к научной информации. Однако современная наука давно развивается усилиями научных сообществ. Вне творческой атмосферы, где идеи «витают в воздухе» и их подхватывают и развивают десятки и сотни единомышленников, ученый вряд ли может продуктивно трудиться. Именно в создании этой атмосферы и заключается одна из главных задач саморазвития российской науки.

В 2000 г. под эгидой Московского общественного научного фонда (МОНФ) и при поддержке Фонда Форда начался опыт, который может стать прообразом организации научного творчества ученых-обществоведов России на ближайшие десятилетия. Под руководством доктора экономических наук, Заслуженного работника Высшей школы, профессора Государственного университета – Высшей школы экономики Р. М. Нуреева в рамках программы научных исследований «Поиск эффективных институтов для России XXI века» организована «Виртуальная мастерская». В ходе работы над проектом предполагалось опробовать возможности создания эффективного научного коллектива путем почти исключительно виртуального общения между его членами: экономистами, социологами, политологами.

В проекте «Виртуальная мастерская» участвовало 20 молодых ученых из 11 городов России. Главный ре-

© ЭКО 2002 г.



зультат – создание коллективной монографии, которая охватывает практически все основные аспекты институциональной трансформации экономики России 1990-х г.

Осветим в общих чертах структуру и основные идеи этой интересной книги. Работа состоит из трех разделов, каждый из которых посвящен одному из трех субъектов хозяйственной жизни: «Домохозяйства современной России», «Фирмы в постсоветской экономике» и «Государство в современной России».

Выводы, к которым аргументированно приходят авторы книги, безусловно, интересны.

Как показывают результаты исследований авторов, ментальность россиян такова, что «экспорт капитализма» западного типа принципиально невозможен. Российские домохозяйства 1990-х г. демонстрируют «нерыночное приспособление к рынку», иными словами, россияне воспринимают изменения последнего десятилетия как бедствие, которое надо «перетерпеть» в надежде на «лучшие времена». Социальная структура постсоветского общества представляет сочетание узкого круга «новых русских» с абсолютно преобладающим числом «новых бедных». Если в СССР средний класс определенно существовал (большинство советских людей не считали себя ни богатыми, ни бедными), то в России 1990-х гг. можно говорить только о потенциальном среднем классе.

Анализ деятельности фирм позволил авторам выделить основные характеристики отечественной экономики 1990-х г. Это экономика физических лиц, патернализма, бартера и рэкета.

Прогрессивным сдвигом можно считать формирование в России 1990-х г. легальных фирм как самостоятельных субъектов товарно-денежных отношений – в СССР бизнес мог развиваться только нелегальным или полуплегалным образом. Однако за формой «нормальных» фирм скрывается, как указывают авторы коллективной монографии, не слишком нормальное содержание.

Отношения между трудом и капиталом в этих фирмах основаны не на контрактных, а на патерналистских связях, которые в некоторых отношениях больше напоминают феодальное поместье, чем современную фирму. Предприниматели, в частности, соглашаются содержать относительно избыточных работников в обмен на отказ трудовых коллективов от защиты положенных им по закону прав.



Профсоюзы в таких условиях либо превращаются в социальные отделы фирм, либо вообще вымирают.

Отношения между предпринимателями описываются, прежде всего, как экономика бартера. Это значит, что весьма значительная часть продукции (в некоторые годы – даже большая часть) реализуется без денежных расчетов.

Наконец, отношения между фирмами и государственными правоохранительными органами характеризуются как экономика рэкета. В этой системе государственные чиновники в основном создают для предпринимателей различные административные барьеры, чтобы затем частным образом и за дополнительную плату помогать их преодолевать.

Очень нелегко, как следует из монографии, обнаружить позитивные изменения в деятельности правительства, которое, едва не превратившись в своеобразную фирму, максимизирует свою прибыль вместо производства общественных товаров. Политическая жизнь в России 1990-х г. приобрела характер мало скрываемого рентоискательства, в результате чего вместо «невидимой руки» рынка россияне получили «грабящую руку» государства. Поскольку гражданское общество не сформировалось, контроль за рентоискательской деятельностью оказывается практически невозможным, и россиянам приходится демонстрировать воистину беспредельное терпение по отношению к политикам-рентоискателям.

Таким образом, регрессивные изменения экономических институтов в России оказались, пожалуй, если и не преобладающими над изменениями прогрессивными, то, по крайней мере, очень сильными. Это тот общий вывод, к которому приходят исследования российских институционалистов за последнее десятилетие.

В заключение позволю себе резюмировать основные впечатления от опубликованной работы.

□ Это серьезный научный труд, авторы которого взяли на себя нелегкую, но очень актуальную задачу исследовать закономерности переходной экономики.

□ Использована новая для отечественной науки исследовательская парадигма, основанная на институциональном подходе к анализу и интерпретации социальных явлений.

□ Успешно реализована попытка объединить исследователей из различных регионов, что можно считать пер-

вым шагом на пути формирования научной школы нового типа. При этом молодость коллектива является залогом развития его исследовательского потенциала.

□ Наконец, особо ценное для меня качество публикации – это возможность использования ее в качестве учебного и методического материала в процессе обучения в высшей школе по предметам «Переходная экономика», «Институциональная экономика» и др.

Недостатки работы являются обратной стороной ее достоинств – на мой взгляд, монографии не хватает стройности, с разной степенью глубины проработаны отдельные подразделы, но это неизбежно при большом коллективе различных авторов, представителей разных специальностей и научных коллективов.

Хотелось бы надеяться, что не так уж однозначно негативны происходящие в российской экономике изменения, может быть, авторы слишком увлеклись поиском регрессивных тенденций и меньше внимания уделили тем росткам нового, прогрессивного развития, которое реально демонстрируют некоторые российские фирмы и домохозяйства.

Хочу еще раз подчеркнуть особую заслугу руководителя творческого коллектива – профессора Р. М. Нуреева, который сплотил такое множество талантливых исследователей и соединил воедино результаты их научных изысканий и трудов.

Отрадно отметить также роль МОНФ, который на протяжении целого ряда лет не только поддерживал творческую деятельность молодых ученых, но и взял на себя опубликование и распространение полученных результатов в виде целой серии публикаций.

Г. М. МКРТЧЯН,
доктор экономических наук,
декан экономического факультета Новосибирского
государственного университета,
Заслуженный работник Высшей школы

КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА АПРЕЛЬ

1 апреля

1778 г. Нью-Орлеанский бизнесмен Оливер Поллок придумал знак для обозначения доллара – \$.

3 апреля

1932 г. Задута первая домна Кузнецкого металлургического комбината.

1948 г. Президент США Гарри Трумэн утвердил программу восстановления и развития Европы после Второй мировой войны. Программа предложена в 1947 г. государственным секретарем США Дж. К. Маршаллом и получила название Плана Маршалла. На него выделялось 5 млрд дол., в нем участвовало 17 стран.

4 апреля

1949 г. США, Бельгия, Великобритания, Голландия, Дания, Исландия, Италия, Канада, Люксембург, Норвегия, Португалия, Франция подписали в Вашингтоне Североатлантический договор (НАТО). В 1952 г. к нему присоединились Греция и Турция, в 1955 г. – ФРГ, в 1982 г. – Испания, в 1999 г. – Венгрия, Польша, Чехия.

5 апреля

1242 г. Произошло Ледовое побоище – сражение русского войска во главе с новгородским князем А. Я. Невским с войском немецкого Ливонского ордена на льду Чудского озера.

1656 г. Родился Никита Демидович Антуфьев (Никита Демидов) (у. 28.11.1725 г.), родоначальник династии Демидовых, организатор (вместе с сыном Акинфием) строительства металлургических заводов на Урале.

8 апреля

1872 г. В Санкт-Петербурге вышло в свет 1-е издание «Капитала» К. Маркса на русском языке в переводе Г. Лопатина и Н. Даниелезона.

10 апреля

1910 г. В Англии вступил в силу первый в мире закон об авторском праве.

11 апреля

День освобождения узников фашистских концлагерей.

12 апреля

1710 г. Началась гражданская война в США, закончившаяся в 1865 г. победой северян.



1961 г. Полет Ю. А. Гагарина в космос. День космонавтики.

14 апреля

1862 г. Родился Петр Аркадьевич Столыпин, министр внутренних дел и председатель Совета министров России.

18 апреля

1927 г. В Москве открылся 4-й съезд Советов, на котором было принято решение о разработке первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР.

19 апреля

1971 г. Запущена первая советская пилотируемая орбитальная станция «Салют». С 1971 г. по 1983 г. выведено на околоземную орбиту 7 «Салютов». Им на смену пришла орбитальная станция «Мир».

21 апреля

1735 г. Родился Иван Петрович Кулибин, русский изобретатель.

22 апреля

1724 г. Родился Иммануил Кант, родоначальник немецкой классической философии.

26 апреля

1986 г. Произошла авария на Чернобыльской АЭС. День памяти погибших в радиационных авариях и катастрофах.

27 апреля

1992 г. Россия стала членом МВФ.

30 апреля

1901 г. Родился Саймон Кузнец (у. 8.07.1985 г.), американский экономист русского происхождения, в 1922 г. эмигрировавший в США; в 1971 г. он стал лауреатом Нобелевской премии по экономике.

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 3. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.02.02.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3400. Заказ 622.

