

Перераспределение доходов населения



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

6 (336) 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., председатель комитета по
промышленности Совета депутатов Новосибирской области,
доктор экономических наук

ХАНДРУЕВ А. А., первый вице-президент Фонда «Реформа»,
доктор экономических наук, Москва

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»*



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 АСТАПОВ К. Л.,
АГАБЕКОВ С. И.
Возможные темпы роста
российской экономики
- 11 ВАРНАВСКИЙ В. Г.
Быть ли в России концессиям
- 23 Арктический коридор:
утопия или реальность?
(«круглый стол» «ЭКО»)

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление предприятием: новые подходы

- 49 НЕЧАЕВ Н. И.
Эффективный менеджмент:
регулирование процессов
в бизнесе через бизнес-процессы
- 62 УРМАН Л. И.,
МЕЖОВА Л. Н.
Финансовое планирование —
инструмент для совершенствования
управления предприятием

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ

- 75 ЖИТЕНКО Е. Д.
Трансферт технологий: причины
успеха

ПИСЬМА, ОТКЛИКИ

- 87 АЛЕКСЕЕВ С. И.
Россия и ВТО - поспешать надо
медленно

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 90 ХАНИН Г. И.
Перераспределение доходов
населения как фактор ускорения
экономического развития
и обеспечения социальной
стабильности

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 105 ГОЛУБКОВ В. А.
О страховом рынке России
- 119 ГОЛУБКОВ В. А.
Анализ итогов деятельности
страховых компаний Сибирского
Федерального округа за 2001 год
- 126 РУДЬКО-СИЛИВАНОВ В. В.,
АФАНАСЬЕВ А. А.
О рисках срочного рынка

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 143 РЫЖЕНКОВ А. В.
Спад в большом квазицикле
конъюнктуры и усиление
тенденции средней нормы
прибыли к понижению
(на материалах США)

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 160 ГОЛАНД Ю. М.
Потерянный шанс
(о привлечении иностранного
капитала в Россию)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 184 ХИДЭНОРИ С.
Противоречия между нацио-
нальной экономикой и интерна-
ционализацией в современном
капиталистическом обществе
- 187 ЧАГЕЛИШВИЛИ Л. П.
Информационное обеспечение
евразийского транспортного
коридора

POST SCRIPTUM

- 190 Календарь знаменательных дат
на июль
- 192 РЯБЧИКОВА М.
Байки из новой экономики

Страничка «ЭКО» в Интернете:

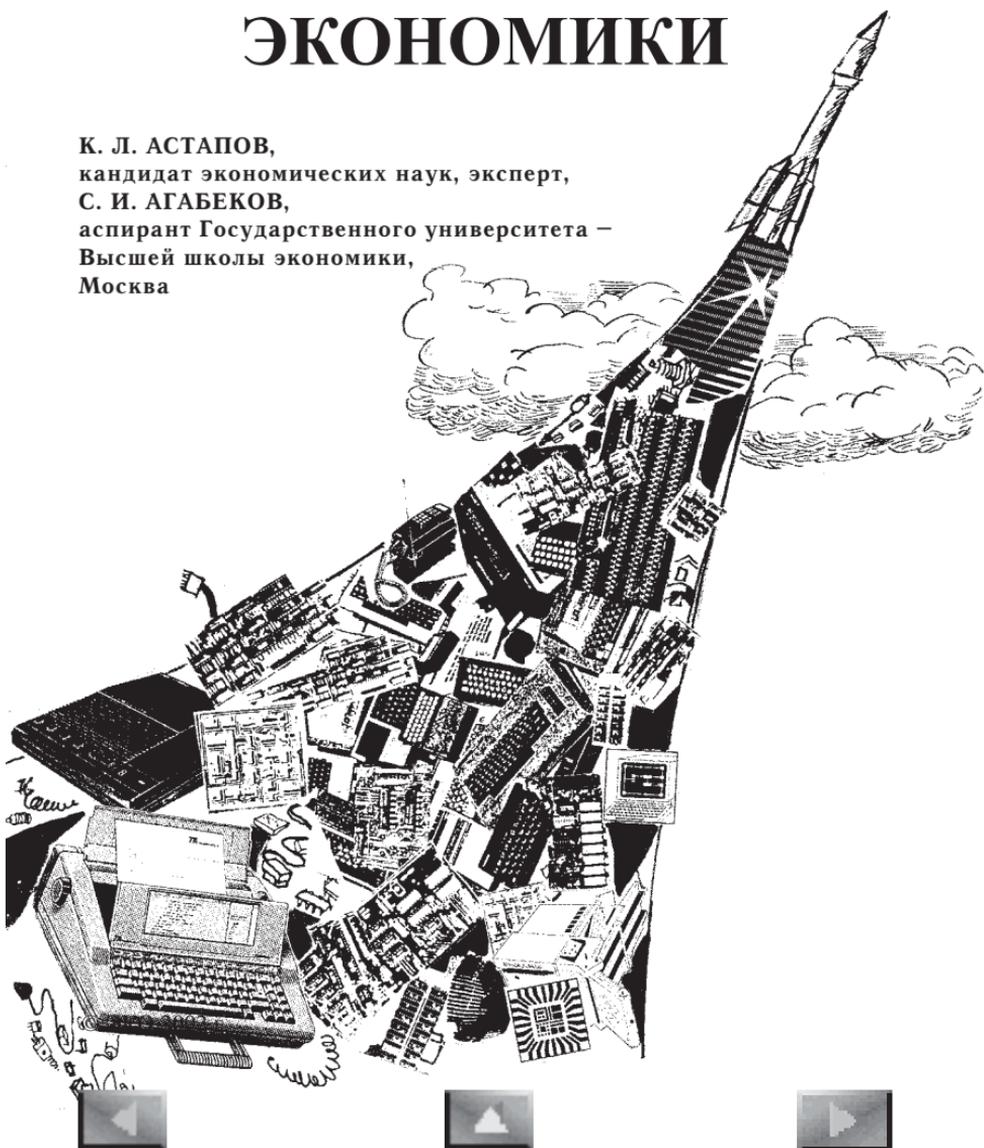
www.econom.nsc.ru/eco



В статье обсуждаются перспективные направления развития и возможные темпы роста экономики России. Статья может представлять интерес для исследователей макроэкономики, аспирантов и студентов экономических вузов.

ВОЗМОЖНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

К. Л. АСТАПОВ,
кандидат экономических наук, эксперт,
С. И. АГАБЕКОВ,
аспирант Государственного университета –
Высшей школы экономики,
Москва



С 1999 г. в российской экономике наблюдается подъем промышленного производства. Но можно ли этот рост объяснить институциональными изменениями народного хозяйства или он обусловлен только конъюнктурными факторами? Является ли темп роста 3–7% ВВП приемлемым и можно ли достичь более высоких темпов развития?

Наиболее рентабельными в современной российской экономике являются экспортно-ориентированные сырьевые отрасли. Но их вклад в общий рост не стоит преувеличивать. Это мы и продемонстрируем на примере газовой промышленности, наиболее перспективной сырьевой экспортной отрасли.

Самым крупным производителем и экспортером российского газа является ОАО «Газпром». «Газпром» занимает первое место в мире по объему экспорта газа. Его поставки удовлетворяют около 20% потребностей в природном газе Западной Европы и на 60% – по Центральной и Восточной Европе.

Ведущая роль «Газпрома» в российской экономике очевидна. Его экспортная выручка в 2000 г. превысила 17 млрд дол. Ожидается, что заключенные «Газпромом» контракты с западными компаниями за весь срок действия принесут свыше 210 млрд дол. Минимальные законтрактованные «Газпромом» объемы поставок газа в страны Европы после 2007 г. составят 175 млрд м³ в год, максимальные – 205 млрд¹.

Доля «Газпрома» в ВВП России превышает 5%, в промышленной продукции – 8%. Компания является крупнейшим налогоплательщиком, обеспечивая 25% налоговых поступлений федерального бюджета. Продажа газа в Европу дает 10% всех валютных поступлений.

Внешнеторговой организацией «Газпрома» является компания «Газэкспорт». ООО «Газэкспорт» выступает от лица ОАО «Газпром» на основе заключенного в 1996 г. договора комиссии, по которому «Газэкспорт» от своего имени заключает контракты на поставку газа, обеспечивает транспортировку экспортных объемов газа в дальнее зарубежье

¹ Мировой рынок газа. Сайты компаний «Газпром» (www.gazprom.ru), «Итера».

по территории стран СНГ и осуществляет расчеты за транзит по иностранным территориям. Комиссионное вознаграждение ООО «Газэкспорт» составляет 0,5% от валютной выручки, начисленной от стоимости поставок товарного газа.

«Газэкспорт» поставляет газ в 19 стран дальнего зарубежья по 64 контрактам со сроками действия до 1999–2023 гг. Объем поставок газа в 1999 г. составил 127,9 млрд м³ на общую сумму 6847,8 млн дол. Экспорт газа в дальнее зарубежье увеличился в 2000 г. на 2,7% и достиг 130 млрд м³ – рекордного показателя за всю историю советской и российской газовой промышленности².

В 2000 г. Россия поставила в страны СНГ и Балтии 43,4 млрд м³ газа. При этом 85% всего газа, проданного «Газпромом» в бывшие советские республики, прошли через ООО «Итера». Последнее, как частное коммерческое предприятие, имеет возможность ставить более жесткие условия оплаты. Возникновение «Итеры», ее взаимоотношений с «Газпромом», предоставляющим «Итере» исключительные права, служат предметом многочисленных дискуссий.

В 2001 г. планировалось добыть около 530 млрд м³ газа с сохранением добычи на этом же уровне в последующие годы. Однако в 2001 г. добыча составила около 520 млрд м³ газа. Причинами спада явились некоторое ухудшение конъюнктуры на мировых сырьевых рынках и хронические неплатежи российских потребителей газа³.

Колебания цен на мировом рынке значительны: максимальная цена 357 дол. за 1000 м³ была зафиксирована 27.12.2000 г., затем она снизилась и на протяжении 2001 г. колебалась на уровне 100 дол., составив в конце года менее 90 дол. за 1000 м³ природного газа⁴.

² Мировой рынок газа. Сайты компаний «Газпром» (www.gazprom.ru), «Итера».

³ Размер оплаты текущих поставок газа потребителями России составляет всего около 30% (см.: Гохберг Л. М., Миндели Л. Э. Наука и технологии в России. Прогноз до 2010 года. М., Центр исследований и статистики науки, 2000). Внутренние цены на газ находятся на уровне 15 дол. за 1000 м³, что недостаточно не только для разработки новых, но и для содержания имеющихся месторождений.

⁴ Цены на фьючерсы на природный газ на Нью-Йоркской сырьевой бирже: NYMEX Natural gas Futures. www.nymex.com

Можно предположить, что при цене, превышающей 100 дол. за 1000 м³, объемы производства газа ежегодно будут возрастать с темпом, не превышающим 10 млрд м³, до 2010 г.⁵, то есть темп роста отрасли не превысит 4–6%.

Таким образом, **если экономика России была бы представлена только сырьевыми отраслями** (из них наибольшим потенциалом обладает газовая отрасль), **то темп роста реального ВВП в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры не превысил бы 4–6%.**

Каких темпов роста можно достичь, если стимулировать развитие отечественной промышленности, производящей неэкспортируемые товары? Эти отрасли обладают крупным резервом основных фондов, не задействованных в производственном процессе. Анализ развития промышленности за 1998–2001 гг. показывает, что **темп роста промышленного производства может достигать 10–12%**⁶. Но это в краткосрочном плане. В долгосрочной перспективе поддерживать такие темпы крайне сложно.

С нашей точки зрения, **наиболее перспективным сценарием является ускоренное развитие высокотехнологических отраслей с высоким экспортным потенциалом.** Успех развития данного сектора, в конечном счете, предопределяет место России в глобализирующемся мире. **Темп роста в этих динамичных отраслях современной постиндустриальной экономики может превышать 30%.**

В силу крайне тяжелых условий добычи природных ресурсов сырьевые интегрированные бизнес-группы зачас-

⁵ По оценкам Минэкономразвития, при росте объема финансирования геологоразведочных работ вероятно увеличение прироста разведанных запасов газового конденсата в 2 раза к 2003 г. В России содержится 33% разведанных запасов газа в мире, в Иране – 15,8% (второе место в мире). Однако такие темпы роста предполагают существенное увеличение инвестиций в газовую промышленность. Кроме того, к 2005 г. Европейский союз планирует завершить либерализацию газового рынка, что значительно отразится на внутреннем рынке, поскольку тарифы на прокачку газа по территории России в 4–5 раз ниже ныне действующих в Европе.

⁶ В 2000 г. рост в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении составил 148%, в металлургическом машиностроении – 130%, приборостроении – 118% (см.: Цены на фьючерсы на природный газ на Нью-Йоркской сырьевой бирже).

тую выступают в роли заказчиков на разработки высокотехнологических предприятий.

ОАО «Газпром» владел в 1999 г. 2,8% акций «Пермских моторов» и одновременно был его заказчиком по производству газотурбинных установок для перекачки газа и выработки электроэнергии. Кроме «Пермских моторов», «Газпром» выступал заказчиком для «Авиадвигателя» и «Кировского завода». Именно при финансовой поддержке «Газпрома» ведутся разработки и производство промышленных и энергетических газотурбинных установок, конкурентоспособных на мировом рынке. Финансирование создания флота для освоения морского шельфа (совокупная стоимость заказов на продукцию судостроения превышает 5 млрд дол.) также взял на себя «Газпром».

Ведутся совместные работы «Газпрома» и АНТК им. Туполева по использованию сжиженного природного газа в качестве топлива для самолетов, что в будущем позволит улучшить экологическую обстановку в районе аэропортов и значительно снизить эксплуатационные расходы. Важно отметить, что в данном случае речь идет о передовых разработках мирового уровня. Кроме того, «Газпром» принимает участие в проводимых РКК «Энергия» разработках систем спутниковой связи. В марте 1996 г. даже был создан специальный Федеральный научно-технический центр «Нефтегазаэрокосмос»⁷.

Важным фактором обеспечения роста высокотехнологических отраслей в среднесрочной перспективе является диверсификация рисков. Наименее рискованные проекты осуществляются в добывающих отраслях. Следовательно, сохранение высокотехнологических производств возможно посредством их присоединения к сырьевым интегрированным бизнес-группам, что и происходило в России за прошедшее десятилетие.

Перспективные сферы экономики

Девальвация национальной валюты в результате кризиса августа 1998 г., более последовательная макроэкономическая политика, рост цен на товары российского экспорта

⁷ Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М.: Бюро экономического анализа, 2000.

и другие факторы способствовали развитию промышленного производства в 1999–2001 гг.

Эти тенденции придали импульс развитию исследований, связанных с перспективами высокотехнологических секторов и подготовкой квалифицированных специалистов. Ключевыми вопросами стали определение критических технологий и структуры высшего профессионального образования.

Среди приоритетных направлений следует выделить биотехнологии, аэрокосмические исследования, атомную энергетику, физику твердого тела, наномеханику, средства телекоммуникаций, подготовку специалистов, создание программных продуктов. Однако создание новых биотехнологий упирается в отсутствие суперкомпьютеров достаточной мощности. В частности, компьютеры высокой производительности необходимы в геномной инженерии и молекулярной биологии. Долгосрочный высокотехнологический рост невозможен без преодоления разрыва в производстве суперкомпьютеров. Но даже создание терафлопных компьютеров не решит проблемы до тех пор, пока такие компьютеры не будут доступны научно-исследовательским институтам.

Объем российского рынка генно-инженерных препаратов равен 4 млн дол., а США – около 4 млрд дол. В ближайшие 20 лет прогнозируется четырехкратный рост мирового рынка фармацевтической продукции с использованием биотехнологии и достижения объема в 150 млрд дол.⁸ Россия обладает значительным производственным потенциалом (к примеру, в производстве ветеринарных вакцин) и могла занять достаточную нишу рынка.

Аэрокосмический сектор подвержен тем же проблемам, что и другие высокотехнологические секторы. Основная проблема – старение основных фондов и отсутствие средств для их обновления. Расходы на обновление основного капитала в 1992–1998 гг. составили лишь 70% от расходов 1991 г., что снизило коэффициент обновления основных

⁸ Гохберг Л. М., Миндели Л. Э. Наука и технологии в России. Прогноз до 2010 года. М., Центр исследований и статистики науки, 2000.

фондов до 1%. В этот период среднегодовой прирост прибыли на мировом рынке аэрокосмических средств составил 30% главным образом за счет коммерческих спутниковых систем связи. Для России наиболее вероятными рентабельными проектами являются: выведение в космос полезных грузов посредством тяжелых носителей, предоставление в аренду выведенных на орбиту спутников, запуск спутников для гидрометеорологии и фоторазведки. В авиастроении, при обновлении производственной базы и приближении российских стандартов к международным, вероятно расширение экспорта самолетов.

Одной из перспективных сфер для России остается офшорное программирование. По некоторым оценкам, в 2000 г. объем экспорта из России был примерно 100 млн дол., а рост за год составил 140% в условиях спада на мировом рынке информационных технологий⁹. Однако российские компании пока не смогли создать собственную рыночную индивидуальность, в результате чего они не выдерживают конкуренции с индийскими, ирландскими и филиппинскими компаниями.

Развитие российского рынка программной продукции (вследствие его низкой инвестиционной потребности) приведет в ближайшее время, вероятно, к определению лидеров среди отечественных разработчиков программного обеспечения.

Новой перспективной отраслью, позволяющей создавать микроскопические приборы, является наномеханика. Современные научные центры индустриальных стран уделяют этому направлению значительное внимание, и развитие нанотехнологий в России обладает несомненным потенциалом.

Технологическим компаниям, желающим завоевать внутренний рынок и выйти на мировые рынки, необходимо активно применять агрессивную маркетинговую политику и предлагать продукцию по низким ценам. Такая стратегия, учитывающая при этом антимонопольное законодательство, допустима на первых этапах.

⁹ Программа «Седьмой континент. Офшорное программирование», радио «Свобода», 31.07.2001. www.svoboda.org/programs/sc/2001

Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база»

В 2001 г. была принята федеральная целевая программа «Национальная технологическая база на 2002–2006 гг.», направленная на развитие научной и технологической базы российской промышленности для разработки и производства конкурентоспособной наукоемкой продукции мирового уровня. Приоритетными областями развития являются важнейшие технические системы – воздушный, морской и наземный транспорт, ракетно-космическая техника, машиностроительное и энергетическое оборудование, системы связи, информации и управления, медицинская техника и лекарственные средства.

Ожидается, что реализация программы позволит увеличить долю высокотехнологичной продукции и услуг в экспорте и отраслевой структуре экономики, создать более 850 тыс. рабочих мест на отечественных предприятиях высокотехнологических отраслей промышленности.

Предполагается высокая экономическая эффективность программы: чистый дисконтированный доход, связанный с реализацией программы, составит 1,4 млрд руб., рентабельность бюджетных ассигнований – 6,8 млрд руб., а срок окупаемости – около года¹⁰.

Однако программа направлена на распределение средств по различным министерствам и не решает основную задачу – поддержать формирование новых отраслей экономики. Программа не содержит механизмов внедрения новых технологий в отечественную промышленность, хотя, как известно, уже существующие научные разработки в недостаточной степени используются для повышения промышленного потенциала. Частный сектор в России пока не в состоянии самостоятельно решить эту проблему.

Список конкретных программ не всегда учитывает использование в России зарубежных технологий. Например,

¹⁰ Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2002–2006 годы.

в развитых странах давно существует технология производства больших жидкокристаллических экранов. Они импортируются и открыто реализуются на российском потребительском рынке. Необходимо сопоставление издержек самостоятельной разработки технологий в России и стоимости приобретения готовых технологических линий у зарубежных компаний.

Сравнительный анализ технологий России и США показывает, что у нас практически по всем технологиям наблюдается отставание от мирового уровня. Однако распылять средства на 178 программ вряд ли целесообразно (финансирование одной программы в среднем составит 73 млн руб.), необходимо сконцентрировать финансирование национальной программы на 10–20 критических технологиях.

Правительственная программа позволяет выделить приоритетные направления развития прикладных исследований и промышленных технологий во многих отраслях экономики. Однако необходима доработка данного документа для того, чтобы программа способствовала реальному решению основной задачи перестройки российской экономики – технологическому перевооружению отечественных промышленных предприятий.

В то же время развитие современных технологий определяется не столько государственной поддержкой, сколько заинтересованностью бизнеса в развитии новых отраслей экономики. В промышленно развитых странах наблюдается тенденция роста расходов предпринимательского сектора на НИОКР, все активнее в инновационном процессе начинают участвовать мелкие и средние наукоемкие фирмы, и именно это обуславливает достижения прикладной науки и прогресса на Западе.

Для успешного развития высокотехнологических отраслей в России важна последовательная государственная политика и заинтересованность крупных финансово-промышленных групп. При этом рост российской экономики должен осуществляться на основе сбалансированного развития сырьевых и высокотехнологических отраслей.

В этом году должен появиться новый рыночный закон «О концессионных договорах с российскими и (или) иностранными инвесторами». Что принесет или может принести нам эта широко используемая в мире форма хозяйствования, заменяющая прямую приватизацию?

Есть ли сейчас в России альтернатива концессиям при реформировании отраслей социально-производственной инфраструктуры? Чем раньше и серьезнее мы задумаемся о возможных социально-экономических последствиях концессионной деятельности, тем менее безболезненными для общества они окажутся.

БЫТЬ ЛИ В РОССИИ КОНЦЕССИЯМ

В. Г. ВАРНАВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
Институт мировой экономики и международных
отношений РАН,
Москва

Объектом концессии в России уже в ближайшее время могут стать жилищно-коммунальное хозяйство, автомобильные и железные дороги, порты, транспорт, недра, лесные богатства, муниципальная собственность.¹

Успех или неудача реализации намечающегося крупного социально-политического и экономического преобразования хозяйственных отношений в России – введения концессионных форм управления государственной собственностью – во многом будет зависеть от того, насколько полными, непротиворечивыми, качественными будут законодательная база и экономическая проработка всех аспектов этой проблемы.

¹ В статье не затрагивается тема концессий в отраслях недропользования: в-первых, этот вид концессии регулируется принятым, хотя и плохо работающим законом «О соглашениях о разделе продукции» (1995 г.), а во-вторых, на эту тему написано сравнительно много. См., например, работы А. А. Конопляника, М. А. Субботина и других исследователей.



С момента первого появления в коридорах власти в 1993 г. закон о концессиях вот уже восемь лет не может покинуть Государственную думу, там пребывают в поиске приемлемых путей дальнейшего разгосударствления того, что еще осталось после ваучерной приватизации...

Масштабы концессионной деятельности в мире

История концессий исчисляется столетиями. Юридическая и экономическая практика концессионных форм партнерства государства и частного сектора складывалась еще в средние века.

□ В Великобритании концессионное законодательство появилось в XVII веке.

□ В США первые концессии были выданы еще в 1691 г.

□ Во Франции первым концессионным объектом стал Южный канал («Canal du Midi»), построенный в XVII веке и соединивший побережье Атлантики со Средиземным морем. Закон о концессиях в сфере общественных услуг (жилищно-коммунальное хозяйство, дорожное строительство и эксплуатация, энергетика и т. п.) существует со времен Наполеона.

□ В России десятки тысяч километров железных дорог во второй половине XIX – начале XX веков (включая Китайскую восточную железную дорогу) были построены на концессионной основе. Концессии в тот период получили развитие и в сфере городского хозяйства России.

За последние 10–15 лет в мире реализованы тысячи больших и малых, успешных и неудачных концессионных проектов. Концессионное законодательство существует сейчас более чем в 120 странах мира с различным общественным и государственным устройством, менталитетом нации, уровнем развитости гражданского общества:

- в наиболее развитых странах (США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, другие государства ЕС, Австралия, Канада, Япония);

- в Центральной и Латинской Америке (Мексика, Аргентина, Бразилия, Чили, Боливия, Коста-Рика, Венесуэла, Колумбия, Боливия, Перу, Уругвай);
- в Азии (Китай, Республика Корея, Тайвань, Шри-Ланка, Бангладеш, государства ОПЕК);
- в Океании (Индонезия, Малайзия, Сингапур);
- в Восточной Европе (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Югославия);
- в СНГ (Украина, Казахстан, Узбекистан, Молдова);
- в Африке (Танзания, Мадагаскар, Нигер, Камерун, Замбия).

Спектр объектов, построенных в рамках концессионных соглашений, в мире чрезвычайно широк: от грандиозного проекта века «Евротуннель» стоимостью 15 млрд дол. до контрактов муниципальных органов власти в области досуга и отдыха стоимостью в несколько тысяч долларов.

Больше всего концессий выдается в сферах водоснабжения и канализации, газового и электроэнергетического хозяйства, авто- и железнодорожных магистралей, городского строительства, лесного хозяйства, недропользования.

Что же такое концессия и что она дает?

Есть множество определений концессии, закрепленных в правовых регламентирующих документах. Даже в странах Европейского союза со схожими моделями хозяйственного управления государственным сектором и более чем вековой историей концессионного законодательства имеются различия в толковании концессий. Это, в частности, отмечается в новых правилах Единого рынка, принятых Европейской комиссией в декабре 1999 г.² Там **концессия определена как система отношений, при которой общественная власть поручает третьей стороне (частной или смешанной компании) управление объектами инфраструктуры или другими общественными служба-**

² Single Market News. № 21. May 2000.

ми при условии принятия этой стороной на себя предпринимательского риска и обязанностей по эксплуатации оборудования.

Из этого определения следует, что:

- а) предмет концессионной деятельности – общественная (государственная или муниципальная) собственность или виды деятельности, составляющие государственную монополию и публичные службы³;
- б) один из субъектов – государство в лице различных органов власти;
- в) возмездность и возвратность предмета концессии;
- г) ограниченность концессионного срока.

Другими словами, государство передает принадлежащую ему собственность частной (смешанной) компании-концессионеру на определенных, закрепленных в форме договора условиях, на ограниченный срок и за плату. При этом концессионный объект неизменно остается в государственной собственности, а концессионер обладает правами пользования и владения⁴. Государство при этом обязуется не вмешиваться в административно-хозяйственную деятельность, но осуществляет строгий контроль за выполнением концессионером договорных обязательств. По истечении срока концессии объект, включая и созданные концессионером производственные мощности, передается государству.

С точки зрения политической экономии в концессиях происходит как бы объединение ресурсов двух экономических агентов: государства в форме его собственности и частного сектора в форме инвестиций, управления, ноу-хау.

³ В развитых странах конституирован особый правовой институт публичной службы: предприятия, отрасли и сферы общественного обслуживания, принадлежащие органам государственного и муниципального управления (коммунальное обслуживание, содержание муниципальных служб и заведений, городской общественный транспорт, благоустройство территорий и т. п.).

⁴ Иногда концессионеру передается и право распоряжения государственным имуществом. Но для осуществления этого права он каждый раз должен получать письменное разрешение от уполномоченного государственного органа. Такая практика, в частности, использовалась советским правительством во времена нэпа.

В чем здесь **интересы государства**? Во-первых, в том, что оно перекладывает бремя несения расходов по инвестированию и содержанию своего имущества на частный сектор в надежде на то, что последний сможет повысить его эффективность. Во-вторых, государство пополняет бюджет за счет поступления концессионных платежей⁵ и снимает с себя финансирование государственных объектов. В-третьих, оно решает социально-экономические проблемы.

Теперь – об интересах **частного бизнеса** в концессионных проектах. Первый: концессионер получает в долговременное управление государственные активы, ему не принадлежащие, на льготных условиях платы за концессию, являющейся в некотором смысле аналогом арендной платы. Второй: инвестируя, концессионер имеет достаточные гарантии возврата средств, поскольку государство как партнер концессионера несет определенную ответственность за обеспечение минимального уровня рентабельности. В отдельных случаях (проекты в сфере водо-, газо-, теплоснабжения) государство идет на то, чтобы доплачивать из бюджета концессионеру при условии, что тот будет повышать качество обслуживания. Третий: концессионер, обладая хозяйственной свободой, может за счет повышения производительности труда, нововведений увеличивать прибыльность бизнеса во время действия срока концессии, и при этом срок концессии не сокращается.

Что могут дать концессии **населению**? Во-первых, повышение качества коммунального обслуживания и снижение цен. (Например, так называемая «водная концессия» в Буэнос-Айресе была выдана в 1993 г. консорциуму фирм с контрактным обязательством снижения тарифов за потребление воды на 27%⁶. Что и было выполнено: после установ-

⁵ Иногда государство может не брать концессионные платежи, например, при сдаче в концессию убыточных предприятий коммунального обслуживания. В то же время в Германии, например, концессионные платежи энергетических компаний являются важнейшим источником пополнения бюджетов коммун. Их общий объем составляет около 6 млрд марок ежегодно. См.: <http://www.kommunale-info.de/Themen/Energie/komene.htm>

⁶ Alcazar L., Abdala M. A., Shirley M. M. The Buenos Aires water concession // World Bank. 2000. P. 16.

ки счетчиков объемов потребления воды удельный расход воды в городе снизился в полтора раза.) Во-вторых, решение острых социальных проблем⁷. В-третьих, высвобождаемые государством средства могут и должны направляться на социальные нужды общества.

Однако все это – лишь потенциально возможные плюсы концессий. Для того чтобы они стали реальными, необходима соответствующая институциональная среда (это показывает опыт западных стран), и в первую очередь – **сильное правовое государство, обеспечивающее прозрачность и должный контроль концессионной деятельности**. Как правило, недостатка в претендентах со стороны частного сектора на получение концессий нет. Проблемы начинаются потом, когда в конфликт вступают главная мотивация бизнеса – прибыльность – и основная функция государства – обеспечение интересов общества.

Британский пример

В современной практике концессий имеется две принципиально отличные друг от друга как по методике, так и по глубине происходящих изменений схемы институциональных преобразований в сфере отношений государства и бизнеса.

Первая представляет собой структурную адаптацию имеющейся институциональной среды к изменившимся концепциям развития, приоритетам и условиям хозяйственной деятельности государства. Разработка и эволюционное вращение новых принципов, норм и правил в действующие институты происходит либо в контексте декларируемой новой экономической политики государственного регулиро-

⁷ Например, до 1998 г. под Саратовом на переезде через двухпутную железную дорогу скапливались тысячи машин, летом простой автотранспорта составляли 2–3 часа, ущерб в виде прямых потерь и недополученного дохода исчислялся миллионами рублей. На строительство путепровода ни у советского, ни у российского государства денег не было. Он был построен на квазиконцессионной основе и какое-то время функционировал как платный объект (3 руб. для легковых автомобилей). Тем самым была решена острейшая социальная проблема региона.

вания (так было в Великобритании, Новой Зеландии, Аргентине, других странах Латинской Америки); либо через приспособление, видоизменение, дополнение существующей системы государственного управления (США, Канада, Япония, страны ЕС). По последнему пути идут и новые индустриальные страны – Республика Корея, Тайвань и др., а также некоторые из развивающихся стран с достаточным для установления партнерских связей «государство – бизнес» уровнем развития рыночных отношений.

Вторая схема связана с формированием соответствующих рыночной экономике и новому месту государства в хозяйственной жизни институтов по существу с «нуля». Эта схема реализуется в бывших социалистических странах, на постсоветском пространстве, в некоторых развивающихся странах.

Продолжительный и непрерывный исторический опыт, развитая и сравнительно легко адаптируемая институциональная среда позволили странам-членам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) достаточно безболезненно и эффективно начать 10–15 лет назад отработку новых механизмов партнерства в области концессионной деятельности.

Наиболее глубокие институциональные преобразования произошли в Великобритании. В 1992 г. правительство Д. Мейджора объявило о новой концепции управления государственной собственностью – «Инициативе частного финансирования» (Private Finance Initiative – PFI). Суть ее заключалась в том, чтобы передать в рамках соглашений о партнерстве функции финансирования строительства, а также эксплуатации, реконструкции и управления государственными объектами производственной и социальной инфраструктуры частному бизнесу.

За 1992–2001 гг. правительство Великобритании осуществило более 400 партнерских проектов, и, в первую очередь, концессий в рамках PFI на общую сумму более 19 млрд фунтов стерлингов⁸. Были подписаны государственные кон-

⁸ Finance & Development. 2001. Vol. 38. № 3.

тракты во многих секторах хозяйства, включая общественный транспорт и транспортную инфраструктуру, информационные технологии и НИОКР, защиту окружающей среды, градостроительство, правительственные здания и сооружения и т. д.

Переход к масштабному применению партнерских форм управления государственной собственностью в Великобритании вызвал существенные изменения в институциональной среде как государственного аппарата, так и бизнеса. Появившаяся новая отрасль экономики под условным названием «государственные гражданские контракты и концессии» заставляет чиновников становиться бизнесменами, опытными покупателями услуг частного сектора, вырабатывать правила и нормы поведения в условиях рыночного развития подведомственных им учреждений. Примечательно, что сразу после объявления «инициативы частного финансирования» Государственным казначейством страны была создана группа из высококвалифицированных государственных служащих и представителей деловых кругов Сити для оказания разносторонней помощи министерствам и департаментам в коммерциализации их хозяйства. Новый вид партнерства привел к появлению новых консультационных и иных компаний, а также контролирующих организаций.

В стране возрос спрос на квалифицированных специалистов — финансистов, менеджеров, экономистов, юристов, бухгалтеров. Появилось множество конкурирующих с частными фирмами компаний-операторов, работающих в отраслях социальной и производственной инфраструктуры. Включение в сферу коммерческой деятельности учреждений образования и здравоохранения дали дополнительный импульс структурным изменениям в институциональной среде.

По оценке ОЭСР, партнерские формы отношений государства и частного бизнеса в сфере управления государственной собственностью позволяют Великобритании экономить 15–20% государственных расходов⁹. Основываясь на успешном опыте реализации проектов партнерств и кон-

⁹ Issues and development in public management surveys. 1996–1997 // OECD. P. 44.

цессий, британское правительство в середине 2000 г. существенно расширило масштабы реализации концессионных и контрактных проектов с участием частного бизнеса. В течение 2000–2003 гг. по этой программе предполагается израсходовать 20 млрд фунтов стерлингов – почти 7 млрд в год, что более чем в 3 раза превышает ежегодные расходы предыдущих десяти лет реализации PFI¹⁰. Первая очередь проектов стоимостью 450 млн фунтов стерлингов включает реконструирование двух лондонских больниц, создание новой системы трамвайного сообщения в Бристоле и модернизацию лондонского железнодорожного узла.

Как отметил руководитель секретариата министерства финансов Великобритании Э. Смит: «Мы признаем, что есть некоторые сферы, в которых частный сектор работает лучше всего, а государство, со своей стороны, имеет предложения по заключению контрактов. Спор относительно того, была ли государственная собственность всегда лучшей, или является ли приватизация единственным ответом на вопрос о разгосударствлении, устарел. Если мы извлечем рациональные зерна из партнерства государства и частного сектора, то появится возможность предоставить обществу высококачественные коммунальные услуги»¹¹.

Вместо приватизации – полноценное сотрудничество – такова сейчас главная политическая линия в сфере управления государственной собственностью в Великобритании.

В других странах ОЭСР наблюдаются сходные с британскими тенденции.

Отечественные особенности

На постсоветском пространстве и в бывших социалистических странах с переходом к рыночным реформам концессионные схемы пришлось строить практически на нулевом институциональном фундаменте. Основой такой деятельности в этих странах, как правило, становился закон о концессиях – в 90-х годах такие законы были приняты во многих странах мира.

¹⁰ The Times. 14.06.2000.

¹¹ Там же.

Но разработка и принятие федерального закона о концессиях – это только начальный этап установления полноценных партнерских отношений между государством и бизнесом. Для того чтобы этот закон заработал, необходимо множество нормативных актов и подзаконных документов, законодательная база, легитимизирующая концессии и другие типы партнерства,

В России существует значительный пробел в законодательстве о предпринимательской деятельности и регламентировании такой деятельности в отношении объектов государственной и муниципальной собственности; отсутствуют институты публичного права, публичной собственности и другие, в рамках которых функционирует вся система партнерских отношений государства и частного сектора в развитых рыночных экономиках.

Казалось бы, почему не адаптировать к реалиям современной России законодательство и подзаконные акты периода нэпа, когда страна в короткие сроки смогла развернуть частную инициативу на государственных предприятиях? Но тогда, в 1920-е годы, в сферу концессионной деятельности Советского Союза пришли профессионалы – носители знаний, опыта и информации о концессиях царской России. Они знали, как осуществить концессионную работу в изменившихся экономических условиях, могли приспособить старые нормативные акты к новой системе экономических отношений, что позволило быстро развернуть в стране концессионные проекты в различных отраслях. Сейчас таких профессионалов просто нет.

В настоящее время в законотворческую деятельность в области концессий вовлечено много разнородных организаций: комитеты законодательной власти, министерства и государственные службы, региональные органы и их властные структуры, научно-исследовательские учреждения, фонды, частные лица. Они разрабатывают законопроекты, исходя из собственных взглядов на предмет, без единой концептуальной основы. Принять закон о концессиях не удается не в последнюю очередь именно из-за **отсутствия концепции и стратегии введения концессионных форм**

партнерских отношений государства и бизнеса. Поэтому, в частности, плохо работает принятый еще в 1995 г. закон «О соглашениях о разделе продукции» (СРП), призванный по своей сути развивать, как и концессии, партнерские отношения государства и бизнеса.

Кроме законов, важнейшее условие концессионной деятельности в стране – это наличие других институциональных элементов: органов законодательной и исполнительной власти, в ведении которых находятся законодательство, а также выдача концессий, надзор и контроль за деятельностью концессионных предприятий, финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование концессий, независимых организаций, осуществляющих экспертизу концессионных проектов, управляющих компаний, отраслевых и иных ассоциаций и объединений и т. п. **Отсутствие институциональной** (правовой, экономической, организационной) **среды и механизма реализации концессий** – вторая фундаментальная причина, тормозящая их развитие в России.

Среди многих прочих институциональных вопросов есть два основных, на которые власть должна дать ответ в тексте закона о концессиях или в другом нормативном акте до того, как будет принят этот закон: **как будет строиться процедура предоставления концессий и кому будут идти концессионные платежи?** Если эти вопросы не отрегулировать в законодательном порядке, то концессии ждет печальная участь.

Вопросы эти ключевые, поскольку сейчас потенциальные концессионные предприятия находятся в разных министерствах: ЖКХ – в ведении Госстроя, автомобильные дороги – Государственной службы дорожного хозяйства, железные дороги – МПС, лесное хозяйство – Министерства природных ресурсов. И каждое из них, естественно, хочет само предоставлять концессии. А за экономическое развитие России в целом отвечает Министерство экономического развития и торговли. Может быть, оно и должно выдавать концессии, ведь переданы же ему права по СРП в последнее время? Но есть еще и регионы с их претензиями

на концессионные платежи, поскольку предприятия находятся на их территории и трудится на них местное население. Как совместить министерские амбиции, региональные требования и общенациональные интересы?

Наиболее рациональным, с нашей точки зрения, решением «межминистерской проблемы» было бы создание единого органа на федеральном уровне, который бы на базе межотраслевого междисциплинарного объединения профессионалов (экономистов, политиков, юристов, хозяйственников, практиков отечественного бизнеса) отвечал бы перед властью и обществом за разработку и осуществление государственной концепции, стратегии, организационной структуры и механизма реализации концессионной политики и политики партнерства государства и бизнеса. К его же ведению следует отнести и договоры, заключаемые в рамках СРП. Такой орган должен быть достаточно самостоятельной и полномочной структурой по типу Государственного концессионного комитета периода нэпа. Он сможет изучать весь спектр проблем концессий – юридические, организационные, финансовые, экономические, а также готовить нормативную, правовую, инструментальную базу для развертывания концессионной деятельности в России.

Совместный «круглый стол» Делового клуба «ЭКО» и ОАО «Дальневосточный научно-исследовательский, проектно-изыскательский и конструкторско-технологический институт морского флота» (ОАО ДНИИМФ)

АРКТИЧЕСКИЙ КОРИДОР: УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?*

В беседе за «круглым столом» и в экспертных интервью журнала «ЭКО» принимали участие:

В. И. Абоносимов, капитан дальнего плавания, Герой Социалистического Труда СССР, профессор кафедры «Управление судном» Морского государственного университета имени адмирала Г. И. Невельского (МГУ), доктор Академии транспорта России;

А. И. Азовцев, доктор технических наук, профессор кафедры теории и устройства судов МГУ;

Н. П. Бубнов, инженер-гидролог службы ледокольного флота Дальневосточного морского пароходства;

Ю. А. Комаровский, кандидат технических наук, доцент, преподаватель кафедры судовождения МГУ;

Е. М. Новосельцев, заместитель генерального директора ОАО ДНИИМФ, кандидат технических наук, доцент, доктор Академии транспорта России;

С. Ю. Монинец, кандидат технических наук, начальник центра по оценке и предотвращению техногенных процессов МГУ;

Г. Я. Серебрянский, главный инженер ДНИИМФ;

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2002. № 5.

© ЭКО 2002 г.



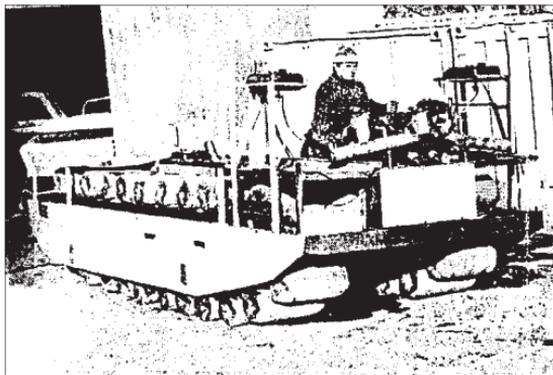
М. Н. Письменный, капитан дальнего плавания, кандидат технических наук, профессор, начальник кафедры «Управление судном» МГУ;

В. М. Пазовский, старший научный сотрудник лаборатории маркетинговых исследований перевозок груза и судоходства Института менеджмента МГУ;

ЛИЦОМ К НОВАТОРСТВУ!

Арктике нужны вездеходы нового поколения

А. И. Азовцев: – У нас привыкли жаловаться: того нет, да этого не хватает. На самом деле есть все, кроме желания что-то делать, находить и вкладывать деньги. В конечном итоге управленческая составляющая слаба. Мы, конструкторы, например, давно предлагаем – и говорим, и пишем об этом – спроектировать и изготовить опытную партию мореходных вездеходов на воздухоопорных гусеницах. И по мере отработки наладить производство этих принципиально новых экологичных машин. Эластичные гусеницы с надувными грунтозацепами и подвеской в виде воздушной подушки обеспечивают вездеходу универсальные ходовые качества. От известных амфибийных транспортных средств предлагаемые нами отличаются высокой мореходностью, в том числе в тяжелейших условиях прибойной полосы, ледоходностью, в том числе в тонком и разрушающемся льду и выходом из воды на лед, высокой плавностью хода на валунах, мелких торосах.



На базе предлагаемых вездеходов возможно создать транспортно-технологическую систему глобального комплексного освоения шельфа и побережья. Воздухоопорные гусеницы сочетают в себе преимущества воздушной подушки и гусеницы. На воде коэффициент полезного действия такой гу-

сеницы близок к коэффициенту полезного действия гребного винта. На грунте плавные повороты выполняются без скольжения гусеницы по грунту, и обеспечивается сохранность грунта.

Это очень важный экологический фактор, так как сейчас более 15% тундры России повреждено гусеницами вездеходов.

Предлагаемые нами гусеницы обеспечивают хорошее сцепление и позволяют выполнять буксировку. Такие вездеходы могут заходить на предельное мелководье и на прибойной волне выходить на берег, преодолевать болота, снега любой глубины. Высокая плавность хода на бездорожье позволяет развивать скорость до 30–40 км/ч на прибрежных валунах, наледях, мелких торосах, а также на льду.

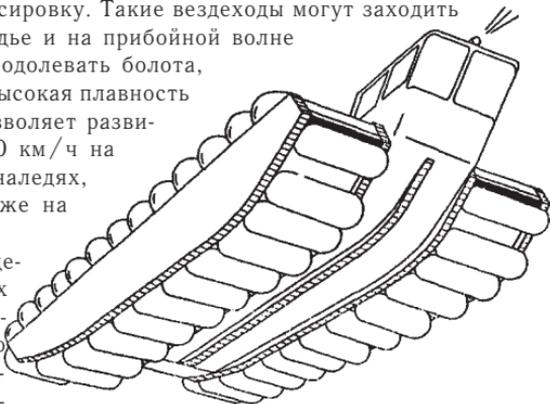
Большегрузные вездеходы на воздухоопорных гусеницах могут преодолевать рвы шириной до трех метров без обрушения стенок рва. Это большое преимущество перед другими транспортными средствами при строительстве магистральных трубопроводов. На предельно низкой скорости преодолевается уступ высотой до метра. Такие препятствия встречаются при доставке грузов с морских судов на берег Восточной Арктики.

Существующие гусеничные вездеходы, в том числе плавающие, теряют ход и управляемость, часто гибнут при провале льда под одной из гусениц. Предлагаемый транспорт на воздухоопорах надежно идет одной гусеницей по воде, а другой – по твердой поверхности. Это обеспечивает хорошую управляемость на льду любой прочности, при любых фракциях битого льда.

Предлагаемые вездеходы могут производиться грузоподъемностью от 0,5 т до 60 т. Рекламный фильм о проведенных испытаниях подтверждает уникальные ходовые качества такого транспорта. Положительную оценку получили предварительные разработки на этом принципе бортового спасателя для судов арктического плавания.

Еще на выставке «Спецтранс-90» наши исследования были отмечены медалями ВДНХ СССР за разработку нового принципа движения. Теоретические основы проектирования изложены в нескольких кандидатских и одной докторской диссертациях. Экспериментальный образец мореходного вездехода грузоподъемностью 20 т по нашим эскизам и расчетам разработан в Московском авиационном институте.

Разработка одного вездехода большой грузоподъемности экспериментального образца с предварительным макетированием, доводкой и постановкой на серийное производство на пригодных для этого предприятиях требует 1 млн дол. На ми-



ровом рынке спасательный мореходный вездеход «Арктос» (Канада) при серийном производстве выставляется на продажу за 1 млн дол. Тягачи-амфибии этой канадской фирмы продаются по такой же цене, хотя они не приспособлены для перевозки груза.

Рынок свободен. Для насыщения мирового рынка мореходными вездеходами большой грузоподъемности (40–60 т) в течение 10 лет необходимо выпускать порядка 20 таких машин в год. Вездеходы средней и малой грузоподъемности имеют неограниченный рынок. Но те, в чьих руках оказалась судьба изобретения, уже много, много лет не могут найти деньги на производство этой машины.

«ЭКО»: Post factum

Разговоров вокруг Северного морского пути много. Но как же «планов громадье» воплотить в реальные дела? Нет концептуального взгляда на положение вещей, нет серьезной управленческой стратегии. Существующее сегодня отношение различных российских субъектов, так или иначе заинтересованных в развитии Северного морского пути, наглядно показывает, что страна все больше и больше превращается в огромную «коммуналку», где каждый сожитель стремится оттяпать себе наиболее лакомый кусок со стола на общей кухне и утащить в свою комнатенку.

Станет ли в такую коммуналку вкладывать капитал здравомыслящий инвестор? Это весьма резонный вопрос, судя по выжидательной позиции потенциальных зарубежных партнеров по Северному морскому пути, с одной стороны, и стремлению обойтись без реального российского участия в его использовании – с другой.

Кратчайший трансарктический коридор из Европы в Юго-Восточную Азию один – по северной окраине России. Да подходы к его использованию разные: хозяева говорят бравадные речи, успокаивая самих себя лучезарным завтрашним днем, озаренным светом западных инвестиций, а инвесторы, надо полагать, ждут того часа, когда можно будет вкладывать свои капиталы в Северный морской путь без российского участия.

Авторитетное мнение

Н. Н. Моисеев, академик РАН: «1. Россия занимает особое географическое положение. Иногда говорят о том, что она является основанием (фундаментом) хартленда. Один из отцов-основателей современной геополитики, бывший посол Великобритании в большевистской России Макандер, много лет изнутри наблюдавший жизнь нашей страны, считал, что ось развития человеческой цивилизации проходит именно через континентальную, а не атлантическую часть планеты. Серьезные аналитические центры всерьез изучают в наши дни «карту Мира Макандера». Она не просто связывает два океана, а отображает преимущественно равнинную часть суперконтинента, именуемого Евразией, связывает обе его стороны доступными и самыми короткими средствами сообщения. И, что еще важнее, она окаймлена с Севера еще одним океаном, который в нынешнее время может оказаться круглогодично действующей транспортной артерией.

В современных условиях такое положение нашей страны может явиться источником важнейших политических и экономических решений, способных оказать огромное положительное влияние на ее будущее и стать одной из важнейших опор благополучия ее народов.

2. Для оценки этих возможностей я должен снова возвратиться к обсуждению некоторых общих геополитических факторов. Если мы сегодня вполне справедливо говорим о возникновении однополюсного мира, имея в виду абсолютное военное и экономическое превосходство США, то планетарная экономическая архитектура в целом имеет ярко выраженный трехполюсный характер. Планетарная архитектура определяется тремя центрами экономического могущества: США, Атлантический и Тихоокеанский регионы.

Военное могущество США играет роль жандарма, гарантирующего стабильность этой экономической трехполюсности. Существование такого жандарма выгодно всем основным участникам этого своеобразного «общепланетарного консорциума», получившего название стран «золотого миллиарда», поскольку им не приходится содержать сверхдоро-

гих армий. Но эта конструкция требует эффективных внутренних связей и не лишена глубинных противоречий: чего стоит, например, появление новой универсальной валюты евро или попытки Востока сделать аналогичную манипуляцию с йеной.

Но главное – различие темпов развития и потенциальных возможностей этих участников «планетарного консорциума». Страны восточного побережья Атлантического и западной части Тихоокеанского регионов в ближайшие десятилетия будут наиболее активными экономическими агентами, и связи между ними станут расти.

3. В этой ситуации России предоставляется удивительный шанс, которым мы не имеем права не воспользоваться. В нашей истории уже был аналогичный прецедент, который эффективно использовали наши предки. Я имею в виду путь «из варяг в греки».

Когда в VIII–IX вв. войны ислама перекрыли традиционные пути между Европой и Ближним Востоком, прежде всего Византией, этот путь сыграл огромную роль в истории как нашей страны, так и Европы в целом. Прежде всего он способствовал формированию русского государства, объединив в одно целое и новгородских словен, и киевских полян, и другие славянские племена Восточной Европы. Он принес немалые доходы нашему молодому государству. Но, может быть, самое главное – он позволил нашим предкам воспринять многие достижения народов тех стран, которые соединял этот путь. От Византии к нам пришла культура, письменность и религия. От варягов мы усвоили воинское мастерство и их оружие.

Сегодня мы находимся в похожей ситуации: планетарное сообщество нуждается в дешевой организации транспортных потоков между двумя наиболее быстро развивающимися регионами планеты. И мы, кажется, в состоянии предоставить эту возможность. Транспортная инфраструктура России не только послужит цементации нашей громадной страны, но и может стать одним из эффективнейших источников валюты, а также позволит России воспользоваться промышленными и технологическими достижениями этих регионов.

4. Российский полярный путь, или Северный морской путь, как его принято называть, одна из важнейших составляющих транспортной инфраструктуры Евразии».

Источник: Моисеев Н. Н. Северный морской путь // Энергия. 2000. № 7.

ТРАНСАРКТИЧЕСКИЙ ТРАНЗИТ И ИНВЕСТИЦИИ

В. М. Пазовский: – Северный морской путь может стать экономически выгодным. Мы упускаем шанс создания международного транспортного коридора. По моему мнению, в нынешних условиях для того, чтобы проходить Северным морским путем, иностранцы тоже должны сделать кое-какие вложения. В первую очередь им надо свой флот подготовить, нет у них в настоящее время ледокольно-транспортных судов. В нас они, конечно, деньги вкладывать не будут. Поэтому, я думаю, единственно реальная перспектива России в этом направлении – это восстановить свой ледовый флот. Хотя бы собрать тот флот ледокольно-транспортных судов, который есть, и начать регулярные перевозки иностранных грузов нашими судами. Только тогда иностранцы начнут вкладывать сюда свои инвестиции или хотя бы платить за проход.

В. И. Абоносимов: – Кстати, государственное понимание этой проблемы есть, и стремление ее решить просматривается. В программе приоритетных научных направлений, которую утвердил Минтранс России, на 2002 г. запланирована, например, такая тема, как «Обеспечение коммерческой эксплуатации Северного морского пути». Ставится вопрос о необходимости создать структуру, которая обеспечила бы коммерчески выгодную эксплуатацию иностранного флота.

Ю. А. Комаровский: – Сегодня надо поднимать вопрос о рекреационной привлекательности Северного морского пути и всего региона Арктики для иностранных туристов. Эта сторона мировой инвестиционной деятельности находится сейчас на подъеме. Посмотрите, что творится сейчас

в Антарктике: там одни туристы. Более того, нашему ледоколу «Капитан Хлебников» предлагают ходить в Арктику летом туристическими маршрутами. А там у нас есть места, где можно организовать лыжные и ледовые прогулки, осмотр флоры и фауны и т. д. Но для этого нужны пассажирские суда с более прочным корпусом. Ледокол, сами понимаете, плохо приспособлен для перевозки туристов. Мне вспоминается случай, когда один из пассажирских кораблей пошел арктическим маршрутом. Его так помяло, что еле-еле удалось вытащить. Весь экипаж боялся, что корабль раздавит льдом. А пассажиры были в восторге!

Экстремальные условия Северного морского пути привлекают очень многих туристов. Для определенных групп туристов можно было бы организовать высадку на льдину и дрейфующую экспедицию наподобие экспедиции Челюскина.

Н. И. Бубнов: – Что привлекает туристов к ледоколу? Здесь они живут непосредственно с командой. На пассажирских судах они отделены полностью. А тут все они находятся прямо на мостике, в ходовой рубке, видят всю процедуру управления кораблем.

Вот и у нас был случай. Мы вышли из льдов на ледоколе с группой туристов и попали в шторм. Чтобы развернуть судно, приказали всем лечь в койки, потому что будет сильная качка. Но пассажиры все как один высыпали на площадку, и уговаривать их занять свои места в каютах было бесполезно. Не обошлось без травм. Один из туристов сломал ключицу, другой получил травму головы, и его пришлось вертолетом отправить на материк, а оттуда в Канаду. Но ни одной претензии не было.

Я тоже считаю, что рекреационный потенциал Северного морского пути очень высок.

Авторитетное мнение

А. Адамеску, доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России и Международной академии информатизации: «В наше время большое

распространение получил национальный и международный туризм как неотъемлемая принадлежность жизненного комплекса современного общества. Многочисленные туристические фирмы «расселились» по всему миру и получают большие доходы, но при этом еще остались не освоенные ими территории. К ним принадлежат районы Российского Севера, причем северная экзотика широко привлекает людей, особенно молодежь.

Исходя из такой ситуации есть основание предложить в качестве второго возможного направления широкой хозяйственной деятельности Севморпути организацию арктического туризма.

Кроме Арктической судоходной морской компании, другим реализатором станет компания “Арктикстрой”, которая займется созданием всей материальной базы туристически-рекреационного комплекса (кроме транспортных средств). Арктическая туристическая фирма (“Арктиктур”) как структурное подразделение Севморпути возьмет на себя обеспечение туристов системой широких услуг: гостиничного хозяйства, торговли (в том числе ресторанов, баров, магазинов и лавок по продаже сувениров – изделий северных художественных промыслов), транспорта, экскурсионных, культурно-зрелищных, спортивных, лечебно-оздоровительных и других предприятий и учреждений (служб), включая организацию «экзотических» мероприятий (спортивной арктической охоты и рыболовства, лыжных и мотосанных прогулок, езды на оленьих упряжках и проч.). Эта фирма может работать в контакте с известными и высокоприбыльными отечественными туристическими организациями АО “Интурист” (действует с 1929 г.), “Спутник” и др.»

Источник: http://www.nasledie.ru/oboz/N09_00/INDEX.HTM

«ЭКО»: из интервью с экспертами

Г. Я. Серебрянский: – Мы предлагали администрации Камчатской области рассмотреть туризм как приоритетное направление развития. Ведь Камчатка – это уникальный уголок, где сосредоточены многие уникальные объекты природы, включая вулканы и гейзеры. Совершенно потрясающая

экзотика. В 1994 г. по этому туристическому проекту я был в Америке. И как выяснилось, американцы практически ничего не знают об этом полуострове и его возможностях для развития туризма. Но нежелание рисковать и непредсказуемая обстановка в России пугала руководителей туристических компаний. В последние годы, насколько я знаю, несколько круизов, проходящих через Камчатку, американцы организовали. Но для создания постоянно действующих международных тур-операторов администрация Камчатской области до сих пор ничего не решила. Не налажены пограничная служба, таможенный контроль для приема иностранных туристов. Нужны современные гостиницы, сервис, с чем, кстати, в Петропавловске вообще очень плохо. Разрушается на глазах морской вокзал. Нет средств. И никакие энтузиасты сдвинуть все это с места не могут.

Е. М. Новосельцев: – Вопрос создания транзитного коридора по Северному морскому пути в том виде, как он ставится перед нами зарубежными партнерами, не рассматривается вообще. Россия не должна создавать транспортный коридор сама по себе. Такие транснациональные проекты одна страна не реализует. К этому должны подключиться все заинтересованные страны – и финансово, и организационно, и интеллектуально. Но главное, для определения объемов инвестиций, необходимых на создание каких-то объектов, нужны гарантии грузовой базы. Иначе, зачем строить, если грузов не будет? Так вот я и спрашиваю: какой объем транзита прогнозируется? А нет прогнозов. Мы к этому вопросу даже теоретически никак не подошли. Российская сторона утверждает, что транзит по Северному морскому пути выгоден для страны. Но никто не может толком сказать, какие страны и какие грузы пойдут через Севморпуть. Нет даже диалога с потенциальными перевозчиками. То есть пока идут одни разговоры. Реально ни к чему не приступили.

И, наконец, лично у меня вызывает скептицизм вопрос, а есть ли национальные интересы России в создании трансарктического транзитного коридора? Если говорить, например, о Транссибе, да! За каждый контейнер, который

пройдет по Транссибу, Россия получит реальные деньги. Потому что перевозки осуществляются по нашей железной дороге, нашими поездами и т. д. и т. п. Такой транзит стране, конечно, очень выгоден.

Другое дело, Северный морской путь. Судно, осуществляющее право свободного прохода по территориальным водам страны, не платит этой стране ничего. То есть за плавание по Северному морскому пути нам никто платить не обязан. Нам могут заплатить только за услуги – маячные, ледокольные (если наш ледокол будет привлечен, а не чей-то другой). Но все эти средства пойдут на производство самих услуг. А что казна получит?

«ЭКО»: – Налоги, ледокольные сборы...

Е. М. Новосельцев: – Ну, разве что налоги... Отчисления из зарплаты лоцмана перечислят... Самая крупная и реально просматриваемая статья – это погасить часть расходов на ледокольное обеспечение.

В. М. Пазовский: – Какая-то явная выгода будет. В Руководстве плавания по Северному морскому пути сказано, что в этих водах судно не может находиться хотя бы без одного партнера. Насколько я понимаю, мы должны будем обеспечить на Северном морском пути сохранность судна и грузов. То есть мы должны обеспечить и ледоколы, и службу спасения. И все это должно быть оплачено, если даже пользователь откажется от данной услуги.

Е. М. Новосельцев: – Но в чем заключается выгода? В том, что мы погасим собственные расходы на создание этих служб? Какая у нас выгода от маяков? Маяки приносят деньги в бюджет? Да отнюдь наоборот. Мы их кое-как поддерживаем, потому что средств, которые поступают от судовладельцев на их содержание, не хватает. То же самое будет с системой спасения. Поэтому, на мой взгляд, транзитные перевозки по Севморпути, учитывая колоссальные капиталовложения, – перспектива для нас далекая. С одной стороны, осуществлять ее как бы и надо, да вот гораздо более простые вещи мы реализовать не можем. Взять, к примеру, тот же самый транспортный коридор, который проходит из

Китая через порты Дальнего Востока в Северо-Восточную Азию, в Японию, в Соединенные Штаты... Там и капиталовложений немного – инфраструктура есть. А мы перевозки наладить не можем, хотя все заинтересованные страны пытаются работать в этом направлении. Но мы даже этого не можем сделать. Нет средств. Российская сторона проявляет полную беспомощность в организации этих работ.

«ЭКО»: – Тогда возникает вопрос, как вообще сегодня с точки зрения экономики и здравого смысла рассматривать Севморпуть? Что здесь надо делать в первую очередь?

Е. М. Новосельцев: – Наверное, надо сначала решать какие-то свои внутренние задачи. Наладить снабжение Арктики, восточного побережья Чукотки. Хотя бы потому, что там есть население, и его мы оттуда не выселим. Далее, там есть сырье, которое мы можем и должны добывать. А задачу обеспечения транзита надо решать вместе с иностранцами, четко отстаивая свои интересы. Совершенно правильно заметили: они идут в нашу Арктику, они уже фактически изъяли наш опыт плавания в этих водах. При этом мы себе ничего не оставили. Вот что самое печальное. У нас уже капитаны льда боятся, потому что никто их не учит ледовому плаванию.

Официально!

«Нельзя забывать еще об одном важном значении Северного пути – о транзитном потенциале.

Сегодня он используется, главным образом, для внутренних перевозок и для экспорта. В перспективе – может стать коридором для международных коммерческих перевозок. Это важно с двух точек зрения.

С одной – чтобы более активно и рационально задействовать инфраструктуру Севморпути и обеспечить его самокупаемость. С другой – развитие транзитных перевозок уже в скором будущем может позволить России найти новую нишу в системе международного разделения труда.

Думаю, не следует объяснять, что за этим – не только развитие российской экономики, но и конкретный путь вхождения России в мировую систему хозяйства. Развитие арктического ледокольного и транспортного флота напрямую связано с нашим недавним решением по поддержке отечественного судостроения. И здесь важно сделать Арктику полем для отработки

предусмотренных этим решением механизмов. Тем более что почти все необходимое для судостроения мы можем производить у нас в России: среднетоннажные танкеры и газовозы усиленного ледокольного класса, буксиры и аварийно-спасательные суда. Это далеко не полный перечень».

(Из выступления В. В. Путина по проблемам Северного морского пути и судоходства. Мурманск, 5 апреля 2000 г.)

НОВОЕ – ЭТО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

В. И. Абоносимов: – Восстановить накопленный годами опыт организации и руководства морскими ледокольными операциями проводки судов – задача первостепенная и безотлагательная. Здесь многое надо попросту начинать с нуля. Поэтому, разрабатывая проект возрождения Северного морского пути, на мой взгляд, особое внимание следует уделить подготовке кадров. Вложения в людей – самая выгодная инвестиция. Никакой тренажер не в состоянии подготовить полярного капитана, штурмана, летчика ледовой разведки. А без них в Арктике делать нечего.

Ю. А. Комаровский: – Развивая это предложение, я хотел бы добавить, что назрела необходимость создать специализацию штурманского состава, усилив обучение ледовому плаванию за счет сокращения кое-чего другого. И желающие получить такую специализацию будут, потому что сейчас ИМО (Международная морская организация) приняла Ледовый кодекс, и по этому кодексу для плавания в ледовых условиях требуется специальный сертификат. Как минимум один штурман на судне ледового класса должен иметь сертификат плавания во льдах. И если курсанты хотят, они должны иметь возможность получить этот сертификат у нас в МГУ имени адмирала Г. И. Невельского. У нас есть курсанты с Сахалина, особенно с северного Сахалина, которые вернутся работать туда.

Но для того чтобы создать эту специализацию, нужны худо-бедно, но капвложения в виде чего-то... И учебных пособий, и тренажеров, и оплаты преподавателей... Так вот надо же кого-то просить, чтобы деньги на это дали? Минтранс? Пароходства?

Н. П. Бубнов: – Пароходство никому ни копейки не заплатит. Оно потом возьмет уже подготовленного штурмана.

Ю. А. Комаровский: – Мы с этим столкнулись. Сегодня только Приморское танкерное пароходство еще как-то оплачивает группы, которые мы готовим для них. А Дальневосточное пароходство поступает, как на российском рынке...

«ЭКО»: – То есть забирает у вас специалистов бесплатно...

Ю. А. Комаровский: – Сложный вопрос. Среди курсантов есть у нас так называемые контрактники. Они потому и называются так, что мы их обучаем по контракту с тем пароходством, которое эту учебу частично оплачивает. Сегодня контрактников набираем из Приморского танкерного пароходства. Раньше Сахалинское пароходство направляло ребят на учебу. Но сейчас от него осталось одно здание. Все другие материальные активы давно распроданы. А раньше суда именно этого пароходства в основном-то и находились в Арктике.

Дальневосточное пароходство отказывается набирать и обучать молодежь по контрактам. Зачем им эта морока нужна? Сейчас только кликни – и квалифицированного народу набегит сколько угодно. В ДВМП так и поступают. А морское образование в мире, между прочим, самое дорогое.

Авторитетное мнение

Ф. Х. Полунин, капитан дальнего плавания, начальник службы ледокольного флота Дальневосточного морского пароходства: «Ослабление внимания к Северу привело к массовому оттоку людей из этого региона. Самое печальное – уходят специалисты, отдавшие тяжелому полярному труду десятки лет, люди с уникальным опытом, способные по известным только им признакам, почти интуитивно оценить крепость льда, предугадать его движение, что пока еще недоступно даже самой сложной аппаратуре. Ухудшаются дела в таких элементах обеспечения северных навигаций, как гидрография, ледовая авиаразведка. Связь, хотя и остается номинально государственной, работает на коммерческих условиях. Под угрозой потери опыт работы

Штаба морских операций, органа, который на время навигаций фактически брал на себя функции бывшего Управления Главсевморпути, компетентно координировал действия всех структур, обеспечивающих проводку судов и транзитом, и к северным пунктам выгрузки...

Первое и, пожалуй, самое главное – сохранить уникальный полярный опыт, накопленный поколениями наших моряков, синоптиков, гидрографов, летчиков, связистов и передать его молодым. Нельзя, чтобы люди даже с самой высокой, но «материковой» квалификацией, впервые попав в Арктику, «изобретали велосипед». Он давно изобретен. Изобретен и проверен очень дорогой ценой. Сохранятся профессионалы, техника для них – дело наживное. Но думать о ней, конструировать, прорабатывать, где она будет строиться, надо уже сейчас».

Источник: журнал «Океан и бизнес». 2000. № 3. С. 6, 8.

Мини-дискуссия

ПО КАКОЙ КОЛЕЕ ИДТИ НАМ В АРКТИКУ?

Из информационных источников

«На заседании Комиссии по оперативным вопросам правительства Российской Федерации 19 октября 1999 г. было рассмотрено состояние Северного морского пути и меры по повышению эффективности его эксплуатации.

С докладами выступили министр транспорта РФ С. Франк и председатель Госкомсевера РФ В. Гоман.

Комиссия предложила создать корпорацию с ориентировочным названием «РАО «Севморпуть»», главной функцией которого было бы обеспечение перевозок грузов по Северному морскому пути, в том числе и в целях обеспечения северного завоза.

В ходе заседания Комиссии было отмечено, что вопросы деятельности Северного морского пути планируется в ближайшее время рассмотреть на заседании Совета безопасности России».

Источник: <http://www.aksenenko.ru/work/kov.shtml>

В. И. Абоносимов: – Мы считаем, что принципиально новый подход к комплексному развитию Северного морского пути состоит в следующем.

Во-первых, государство должно определить и поддержать приоритетные отрасли экономики, способные в короткие сроки увеличить грузопотоки. Поддержка должна заключаться в создании благоприятных законодательных и финансовых условий для деятельности российских предприятий и иностранных инвестиций в них. Государство должно развивать и поддерживать арктическую инфраструктуру, включая систему управления, ледокольный флот, гидрографические базы и их флот, средства навигации, гидрометеорологии, связи, как основу единой национальной коммуникации в Арктике.

Во-вторых, коммерческие предприятия и субъекты Федерации по мере развития своей экономической деятельности и роста грузовой базы должны либо создавать свой транспортный флот и портовое хозяйство, либо, пользуясь услугами судоходных компаний, принимать долевое участие в развитии инфраструктуры Севморпути, обеспечивающей деятельность этих субъектов.

Что же касается судоходных компаний, то у них есть два пути: включиться в деятельность крупных коммерческих предприятий или развиваться самостоятельно при поддержке государства, создавая тем самым конкуренцию в перевозках по Северному морскому пути.

В процессе разработки проекта «Комплексное развитие Северного морского пути и его использование на коммерческой основе» должны определиться объемы грузопотоков, ставки потонного сбора и оплата за пользование трассами Севморпути, при которых его работа станет самоокупаемой. При этом нельзя упрощать задачу и пытаться решить ее только увеличением сборов. Это сразу же отвлечет зарубежных, да и отечественных судовладельцев.

Завершающим этапом разработки проекта предусматривается создание Программы стабилизации и развития Севморпути в современных условиях.

19 октября 1999 г. решением Комиссии по оперативным вопросам правительства РФ была определена необходимость создания Российской корпорации по эксплуатации и развитию Северного морского пути. Все последующие этапы со-

вершенствования хозяйственных структур, равно как и судоходства в арктическом бассейне и замерзающих морях – Балтике, Охотском море, на севере Японского моря и в Татарском проливе – должны опираться на уже накопленный опыт.

Минтрансу, Минатому, Миннауки и Минфину РФ было поручено в срок до 1 января 2000 г. разработать программу продления ресурса действующих судов, их ядерных и энергетических установок, сроки эксплуатации ледокольного флота, определить схемы финансирования научно-исследовательских, конструкторских и ремонтно-восстановительных работ. Насколько известно, такой программы до сих пор нет. Нет и финансирования. А ведь для того чтобы два ледокола типа «Ермак» нормально работали еще не менее десяти лет, достаточно 6–7 млн дол., в то время как строительство двух таких же новых обойдется на два порядка дороже. Необходима поддержка судовладельцам, имеющим суда типа «Норильск». Отсутствие высокотарифной грузовой базы делает практически невозможным их содержание на балансе акционерных обществ. Поэтому Сахалинское морское пароходство было вынуждено продать теплоходы «Оха» и «Кемерово», Дальневосточное морское пароходство – «Братск», «Нижнеярк», «Анадырь», Мурманское морское пароходство также продало два теплохода этого типа. Необходимо и повышенное внимание к дизель-электрическим ледоколам, особенно с малой осадкой. Без них невозможно ледокольная проводка в Магадан, Ванино, в порты и порт-пункты Анадырского залива, работа на шельфе Сахалина. Потеряв эту нишу в судоходстве, снова занять ее будет чрезвычайно трудно.

Рассматривая отчет ЦНИИМФ по разработке ТЭО проекта Российского акционерного общества (концерна) «Северный морской путь», хотелось бы уточнить некоторые позиции.

На наш взгляд, развитие экономики Арктической зоны, увеличение грузопотока и потенциального транзита опирается на высокоорганизованную государственную структуру, которая будет иметь право и финансовые возможности

закупки, поставки, перевозки и продажи грузов, что сделает ее самоокупаемой. Необходимо создание правительственной структуры, взамен упраздненного Госкомсевера, чтобы финансирование северного завоза и обеспечение транзита было в одних руках, строго целевым и прозрачным для всех участников процесса, представленных в правлении создающейся корпорации.

Вне зависимости от того, будет ли у корпорации собственный флот или она будет фрахтовать его у судоходных компаний, необходимо возродить строительство специализированных судов улучшенного ледового и улучшенного ледового арктического класса. Их эксплуатацию надо поручать существующим судоходным компаниям, имеющим опыт и специалистов, скорее всего, передавая суда в управление таким компаниям.

Порты, принадлежащие субъектам Федерации, необходимо передать создающейся корпорации. Только так можно будет обеспечить жесткое управление грузопотоком и избежать ситуации, подобной нынешней, когда портовики Чукотки не спешили с разгрузкой теплохода «Маго», который с трудом пробился к ним.

Не ясно прописаны в отчете ЦНИИМФ роль и место Администрации Севморпути. Мы считаем, что она должна входить в корпорацию и выполнять свои традиционные задачи: руководство морскими операциями, обеспечение их связью, гидрометеорологической, гидрографической информацией и ледовой разведкой. Вряд ли имеет смысл наделять любого участника дополнительными правами, управлять процессом должны деньги.

Более четко следует прописать реальный финансовый результат участия в корпорации ОАО «Лукойл», РАО «Газпром», РАО «Норильский никель», Игарского лесокомбината и судовладельцев. Полагаем также, что Арктическое морское пароходство также должно войти в корпорацию, поскольку оно становится естественным монополистом и должно приносить прибыль.

Необходимо, на наш взгляд, записать в проект и положение о самостоятельной тарифной политике корпорации

«Северный морской путь». Конечно, на первом этапе не до обогащения, но положительное сальдо участникам должно быть обеспечено.

Все это не терпит отлагательства. Если мы не хотим потерять Север, начинать хотя бы предпроектные и проектные работы надо немедленно.

И все-таки, пусть с опозданием, но решение правительственной Комиссии по оперативным вопросам от 19 октября выполнять надо. Наша беда в том, что на самом высоком уровне принимаются прекрасные решения, а потом и правительство, и исполнители о них забывают.

С. Ю. Монинец: – Я считаю, что нужен закон о Севморпути – не постановление, не указ, а закон, который бы установил и потонные сборы, и систему работы всей инфраструктуры, и условия работы государственных, коммерческих структур, и условия экологической безопасности. Государство должно выступить гарантом консолидации финансовых ресурсов заинтересованных пользователей Северного морского пути. В том числе и туристических компаний.

В. И. Абоносимов: – Правильно, государство должно само охранять свои интересы. Есть структуры, которые могут и должны регулировать движение по Северному морскому пути. Но должны быть приняты соответствующие нормы и законы, регулирующие их деятельность.

С. Ю. Монинец: – Для того чтобы проработать коммерческую инфраструктуру Севморпути, необходимо создать сейчас или, возможно, поручить какой-то организации провести всестороннее исследование, в том числе и маркетинговое, изучить стратегию развития всего этого мероприятия... Это, так скажем, глобальные вещи, тут решением чисто транспортных проблем не обойтись. Мне кажется, было бы очень хорошо разработать программу именно таких исследований по созданию арктической транспортной системы. Но финансирование на реализацию этой программы просить не у государства, а у тех организаций, которые будут заинтересованы в создании такого транспортного коридора.

«ЭКО»: – Тогда, может быть, пойти по другому пути? Не просить ни у кого никаких денег, а объявить тендер, создать необходимые проекты и затем их на конкурсной основе защищать...

С. Ю. Монинец: – Это, конечно, хорошая идея, но возрождение Северного морского пути как международной трассы требует многоплановых исследований, которые необходимо провести в рамках единой программы. Не знаю, как такую программу, имеющую федеральное в географическом плане значение, охватывающую значительное число инвесторов, можно представить в рамках одного тендера. Это, по сути дела, национальная программа. Но ее суть состоит в том, что оплачивать это будет не федеральный бюджет, а хозяйствующие субъекты, заинтересованные в том, чтобы нормально эксплуатировать трассу. А сама программа должна включить в себя и разработку необходимых нормативных актов, в частности, и федерального закона о Северном морском пути, и маркетинговые исследования... В рамках проекта должны тщательно поработать специалисты в области создания и эксплуатации транспортных систем и навигаций, гидрологи, метеорологи, связисты... Как видим, масса самых разнообразных направлений.

Из оперативных сообщений

«Владивосток, 2001. 29 нояб.

Лаборатория Витуса Беринга для исследования восточного сектора Арктики будет создана во Владивостоке в самое ближайшее время. Причем новое научное учреждение будет совместным – российско-американским. Организаторами проекта выступили Дальневосточное отделение РАН и Международный арктический исследовательский центр на Аляске под руководством доктора Суничи Акасафу.

В конце ноября ученые двух стран подписали соответствующее соглашение. Сотрудники лаборатории займутся тщательным изучением акватории Северного Ледовитого океана, примыкающей к северо-востоку России и 50-му штату США. Финансирование возьмут на себя обе стороны. Свое желание участвовать в научном освоении Арктики в XXI веке также высказали представители Японии и Китая, но их включение в программу состоится в будущем.

Первым совместным практическим испытанием станет научная экспедиция российских и американских ученых на исследовательском судне «Профессор Хромов». Она стартует предстоящим летом из Владивостока с заходом в порты Кадьяк на одноименном острове и Анкоридж на Аляске. Затем теплоход через Берингов пролив и Чукотское море направится в сторону Северного полюса. Пройти как можно ближе к нему поможет линейный ледокол Дальневосточного морского пароходства. Каждый год ФЕСКО посылает в восточный сектор Арктики один из своих ледоколов для обеспечения летом и осенью навигации по завозу грузов на север Чукотки, Магаданской области и Якутии. В этот раз моряки ДВМП, по словам заместителя генерального директора пароходства Анатолия Сидоренко, отправятся за Полярный круг несколько раньше, чтобы дать возможность ученым в самое благоприятное время поработать в северных широтах. Ведь торговый флот также заинтересован в тщательном исследовании Арктики, поскольку у моряков жива мечта о круглогодичной навигации вдоль северного побережья России. В этом заинтересованы и грузоотправители из стран Юго-Восточной Азии. Северный морской путь гораздо короче для стран Европы, чем перевозки по Суэцкому и Панамскому каналам.

Российские и американские специалисты будут изучать химический состав воды, воздействие выброса пресных вод сибирских рек на общее состояние Ледовитого океана, вулканическую деятельность в этом районе земной коры. Особая задача – определить степень потепления у Северного полюса, которое началось еще в 70-х годах прошлого века. А также дальнейшую судьбу многолетних льдов океана».

С. Ю. Монинец: – Я, пожалуй, и опытом создания таких программ поделиться могу. Аналогичный документ, направленный на создание системы защиты морских вод от загрязнения нефтью, находится сейчас на рассмотрении губернатора Приморского края. Мы собрали «круглый стол», в котором приняли участие заинтересованные в этом руководители пароходств, портов, и спросили, нужен ли им такой интеллектуальный продукт?

– Да, нужен, – сказали нам.

Но каждый из них в отдельности оплатить реализацию такого проекта не может. Разбить программу на части? Никто не поймет, зачем ему это надо оплачивать. А когда на «круглом столе» показали, что получают все в конечном итоге, когда будут реализованы все проекты программы, из которых она как из кирпичиков построена, все поняли необ-

ходимость купить весь этот дом на долевом участии. И вот теперь этот инвестиционный рынок организует губернатор. Создается координационный орган, который будет руководить программой – собирать вклады с заказчиков, оплачивать исследования научным организациям. Те создают конечные продукты-«кирпичики», из которых строится дом. И уже затем этот «дом» сдается заказчику «под ключ». Так планируется сделать здесь, в Приморском крае.

Конечно, программа развития Севморпути несравнима с той, о которой я только что сказал, по масштабам. Но принцип ее реализации может быть тот же самый.

«ЭКО»: – Какая организация может взять на себя координацию создания такой программы? Продать ее можно будет только тогда, когда она уже приобретет вид законченного интеллектуального продукта. А кто будет координировать, оплачивать ее разработку?

Н. П. Бубнов: – При советской власти этим занималась Администрация Севморпути. Это был очень действенный, инициативный орган. Помню, когда ее возглавлял В. В. Мирошниченко, так он во все двери стучался, чтобы и наука об Арктике развивалась, и снабжение было бесперебойным, и арктический флот был на высоте. Администрация Севморпути была инициатором и организатором многих научных конференций и исследований...

С. Ю. Монинец: – Я, в общем-то, не сторонник такой постановки вопроса. Хорошо, конечно, что ведомство выступало такой консолидирующей силой. Но тем не менее оно все-таки остается ведомством, а ведомственные интересы всегда имеют свою специфику. В данной же ситуации надо увязать интересы многих субъектов, в первую очередь хозяйствующих, как для осуществления внутренних перевозок, так и международных. Ведомство, государство могут выступать здесь лишь как один из заинтересованных партнеров. Поэтому в таких случаях создается некоммерческое партнерство. В него на долевом участии входят заказчики, которые будут контролировать использование вкладываемых ими средств, и исполнители, которые эти средства будут

использовать сначала для создания, а потом и реализации программы.

Авторитетное мнение

Н. Н. Моисеев, академик РАН: «...Некоторые соображения об организации работ по реализации проекта Российского полярного пути (РПП)

1. Программа работ по проекту РПП будет во многом зависеть от целей его разработки. А они не только весьма многообразны, но и дискуссионны. И важно заранее четко договориться об этих целях.

Мне представляется, что конечной целью реализации проекта РПП должно быть создание концерна или корпорации (возможно, с привлечением и иностранного капитала), способной войти в мир транснациональных корпораций в качестве равноправного партнера. Организационные формы такой корпорации могут быть разнообразными: это организации и по типу синдикатов 20-х годов, достаточно успешно работавших во времена нэпа, и по типу западных концернов. Я не рискую обсуждать организационные вопросы. Функционирование такой корпорации должно проходить под патронажем российского правительства и стать одной из опор, необходимых для того, чтобы Россия снова стала государством, способным обеспечить благополучную жизнь граждан.

2. Если мы встанем на эту точку зрения, то программа деятельности, требующая участия науки, становится более или менее очевидной. И первое, что здесь необходимо, – создание группы специалистов разного профиля, способной подготовить подробный доклад об основных проблемах освоения РПП. Для этого надо сначала сформировать небольшую временную группу из представителей разных научных организаций. Не привлекать организации, а приглашать отдельных представителей, располагающих необходимой информацией и понимающих смысл проблемы.

Например, в Вычислительном центре РАН остались еще два-три человека, способных провести необходимые расчеты прогностического характера, связанные с климатической и ледовой обстановкой в Арктическом бассейне, в

СОПСе есть специалисты, способные оценить возможные грузопотоки, в петербургском КБ, проектирующем ледокольный транспорт, могут дать исчерпывающую справку по состоянию ледокольного флота и другим вопросам. В Якутии, Мурманске, Норильске и других местах также есть люди, владеющие полезной информацией. Надо заметить, что большое значение будут иметь и оценки экологической ситуации, поскольку полярные области особенно чувствительны к проблемам загрязнения. Процессы самоочистки там замедлены по сравнению с другими акваториями. Поэтому важны вопросы не только загрязнения, но и изменения характера течений под действием изменения ледового покрова, выносящих загрязнения в Атлантический и Тихий океаны.

Такую работу, которая должна завершиться подробным докладом, следует провести в рамках какой-либо нейтральной организации, например экологического центра МНЭПУ и МЭИ.

3. Чтобы такой доклад был подготовлен, нужны деньги, хотя и не очень большие. Я хотел бы еще раз подчеркнуть, что речь идет не об исследовательской работе, а о приведении в определенный порядок имеющейся информации и некоторых расчетов, но, разумеется, по уже существующим моделям. Тем не менее определенные деньги необходимы. Значит, должна быть создана группа заинтересованных организаций, способных оплатить подобную работу. И данный доклад имеет одной из своих целей заинтересовать возможных спонсоров.

Я уже сказал о том, что конечной целью проекта вижу создание корпорации, функционирующей под эгидой государства, способной быть одной из опор благополучия России. Тем не менее рассчитывать сегодня на государственную помощь вряд ли следует, поскольку, во-первых, у государства денег нет, а во-вторых, все усилия правящей элиты ориентированы на совершенно другие вопросы.

4. После того, как подобный доклад будет подготовлен, появится обоснованный фундамент для решения вопросов, связанных с организацией корпорации. Здесь должны вступить в игру государственные деятели, представители круп-

ного бизнеса, политики. Все подобные вопросы уже выйдут за рамки научного доклада».

Источник: Моисеев Н. Н. Северный морской путь // Энергия. 2000. № 7.

Из информационных источников

«Владимир Путин предлагает Японии заинтересоваться Северным морским путем»

В интервью «Асахи» Владимир Путин призвал Россию и Японию к масштабному сотрудничеству по делам Азиатско-Тихоокеанского региона, указав на то, что Россия, Япония, США и Китай являются «политикообразующими» государствами региона и должны совещаться по всем вопросам.

Коснувшись проблем российской экономики, в интервью «Нихон кэйдзай» Владимир Путин сказал, что считает «вполне реальным делом» привлечение до 2010 г. 150–200 млрд дол. инвестиций в экономику РФ. «Основной целью преобразований в сфере развития транспортной и производственной инфраструктуры станет снижение издержек по доставке товаров и грузов, улучшение качества услуг», – сказал Владимир Путин.

Для Японии и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона, также отметил он, «интерес может представлять» программа развития российских транспортных коридоров, интегрированных в единую евразийскую сеть, включая Транссибирскую магистраль и Северный морской путь».

Источник: <http://www.rosbalt.ru/cgi-bin/index.cgi> –19.10.2001 г.

Подготовили В. М. и А. М. ПАЗОВСКИЕ



УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Вопросы совершенствования системы управления привлекают особое внимание менеджеров предприятий. Существует множество подходов к решению этой проблемы. Один из них реализуется на Барнаульском пивоваренном заводе. Это – совершенствование управления через выделение бизнес-процессов и переход к аналитическому планированию.

В публикуемых ниже материалах рассказывается, как реализуются эти замыслы.



Э ФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ В БИЗНЕСЕ ЧЕРЕЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Н. И. НЕЧАЕВ,
заместитель генерального директора,
ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Задача любого управленца, менеджера, руководителя – сделать свое предприятие процветающим. В наше время это чрезвычайно трудно. Однако есть некоторые общие принципы, использование которых в управлении предприятием, конечно, не гарантирует стопроцентный успех, но делает его достижение более реальным.

Как сделать предприятие успешным?

Сколько существует управленцев, столько и рецептов эффективного управления. Приведу свой, не претендуя на полный охват.

□ *Не замыкайся!*

Для того чтобы предприятие, независимо от формы собственности, работало эффективно, **оно прежде всего должно быть диверсифицированным**. Так, в состав конгломерата предприятий, контролируемых Барнаульским пивоваренным заводом, входят собственно пивзавод, завод резино-технических изделий (РТИ), Центральный универсальный магазин, один из крупнейших в Сибири, сеть магазинов в Барнауле, Алтайском крае и соседних регионах, строительное управление. Это обеспечивает устойчивость предприятий в современных непростых условиях.

□ *Не опаздывай!*

Почему зачастую попытки удержать предприятия на плаву проваливаются? Да потому, что они совершаются с за-

© ЭКО 2002 г.



позданием. То, что было возможно десять лет назад, когда предприятия были еще жизнеспособными, сегодня вряд ли осуществимо. **Преобразования должны быть адекватными существующим условиям хозяйствования, проведены быстро, четко, решительно.**

Еще в те годы, когда только начались первые проблемы в нашей экономике – финансовые, неплатежи, бартер и т. д. – предприниматели, директора предприятий начали выстраивать, как я это называю, «курс боевых кораблей». Основную фирму, своеобразный крейсер в этом построении, окружили множеством мелких предприятий различной формы собственности. Они работали, используя основные средства главного, материнского, предприятия, которое существовало только на арендную плату за использование оборудования, машин и механизмов, помещения и т. д. Таким образом, менеджеры рисковали только этими предприятиями, не подвергая риску свой «флагман». И выигрывали! Но все это было легче сделать лет десять назад.

□ *Менеджмент должен быть эффективным!*

Предположим, произойдет такая реорганизация сегодня, при этом руководство останется в руках прежних директоров. Они в свое время не использовали шанс, который жизнь давала их предприятиям. Произошло это не оттого, что они чего-то недопоняли, причина, видимо, в другом. Однако если сегодня менять форму собственности, то надо изменить и модель управления, а значит, **привлечь к управлению предприятиями других людей**, может быть, тогда что-то получится...

Можно привести множество примеров, когда крупное предприятие рассыпалось на ряд самостоятельных, более мелких, создавался холдинг. Вроде бы вполне правильный шаг, в духе времени. Но сегодня из них устояли единицы. Остальные развалились. Почему это произошло? Да потому, что ими неэффективно управляли.

□ *Определи цель!*

Возникает вопрос: а в чем, собственно говоря, проявляется это неэффективное управление? В том, что руководители предприятий не определили адекватные стратегии, не

знают, чего же они, в конечном итоге, хотят. Это их самая большая проблема. Когда руководитель определил, чего он добивается, определил цели, под их достижение будут подбираться люди, приобретаться основные средства... **Итак, наличие четко определенной цели – еще одно условие успешности предприятия.**

□ *Общая заинтересованность – на базе частных интересов!*

Что, как правило, губит холдинги, созданные на основе бывших крупных государственных предприятий? Их директора не могут договориться между собой. Как правило, существует общий интерес: скажем, создание устройства, машины, механизма с определенными (выдающимися) свойствами. Но при этом отсутствует частная заинтересованность каждого лица. Поэтому как бы руководители ни были преданы своему заводу, городу и т. д., у них ничего существенного не получится, так как они не могут договориться. **Наличие частных, персонифицированных интересов – один из принципов, на которых зиждется успешность предприятия.**

Так, у всех перечисленных выше предприятий одни и те же владельцы. С позиций собственности мы и объединились. В уставе каждого нашего предприятия записано, что его главная цель – получение максимальной прибыли. А вот какими методами и способами мы будем добиваться ее воплощения в жизнь, зависит от стратегии предприятия, которую мы вырабатываем сообща как сособственники и претворяем в жизнь под руководством генерального директора.

Предположим, сегодня у нас в наиболее тяжелом состоянии завод РТИ, который сравнительно недавно вошел в сферу наших интересов, а до этого влачил жалкое существование. Пока мы его лишь поддерживаем, не даем ему упасть, поскольку серьезные средства отвлекаем на развитие более перспективных направлений. Но они начнут давать отдачу, и тогда мы будем вкладывать весомые финансовые ресурсы в развитие завода резино-технических изделий.

Если же в такую ситуацию попали бы не собственники, а единомышленники, провести такой маневр с инвестиция-

ми не удалось бы. Каждый стоял бы на страже своих интересов. Несколько перефразируя известную притчу, можно констатировать, что больно отрубить свой палец, а если палец потеряет сосед, то в лучшем случае мы его пожалеем...

□ *Балом правит лидер!*

В свою очередь, цель предприятия – многофункциональная, многоканальная – тогда будет претворяться в жизнь, когда его собственники определят в своей среде лидера. Например, у нас на предприятии таким лидером является генеральный директор. В споре со мной у него два голоса, а у меня – один, значит, и последнее слово за ним. Я могу быть с ним в корне не согласен, но если он принял решение, мне не удалось его убедить, я буду добиваться исполнения его решения всеми доступными мне методами. Руководитель должен направлять движение предприятия к намеченной цели. **Управление не терпит анархии...**

Когда сформируется такое отношение собственников к делу, ставшему общим, предприятие получит шанс достичь цели.

Конечно, выделить лидера непросто, у каждого свои амбиции. Но в то же время каждый из нас должен отдавать себе отчет: на что я способен, а что лучше меня сделает коллега. Один занимается внутренними делами, хозяйством, ему это привычнее. А вот постоянное общение с властями, всевозможными инстанциями раздражает и просто не нравится. У другого получаются внешние связи, определение стратегии. Обычно такой человек имеет огромный опыт административного управления и более мудр, чем его коллега. Мир современного предприятия настолько многогранен, что каждому делу найдется.

□ *Собственники, объединяйтесь!*

С нашим генеральным директором мы очень долго сотрудничали. За эти годы хорошо узнали друг друга. И когда передо мной встала необходимость определиться, я выбрал то распределение обязанностей, которое у нас сейчас действует. Человек, обладающий большим, чем я, опытом, занял место, на котором он принесет совместному бизнесу

больше пользы, а я занял то место, где у меня может быть выше отдача для приумножения нашей собственности.

Совместная собственность эффективна тем, что вдвоем мы представляем собой серьезную силу. И даже если консолидируются держатели других пакетов, нам это не страшно, пока мы едины. На наше предприятие были сильные «накаты» сторонних держателей пакетов акций, конкурентов, в том числе иногородних. Если бы не было этого единства, нас давно растоптали бы, да и предприятие вряд ли удержалось бы на плаву.

Именно в нашем единении – залог успешности работы предприятия. Совокупность интересов, целей, а также, как это ни покажется странным, общие жизненные устои сплачивают посильнее административной и прочей ответственности.

Надо сказать, что бизнес вообще не терпит самолюбия. Подходы в настоящем бизнесе должны быть очень серьезными и определенными. Заканчивается время разброда и шатаний, время легкого успеха на грани Уголовного кодекса, наступает время кропотливого ежедневного труда. На авансцену выходят настоящие, нетленные ценности, в том числе в экономике.

□ *Корпоративная культура – мечта российского менеджера!*

Еще одно условие успешности предприятия – **высокая корпоративная культура, благодаря которой только и можно организовать работу так, как указано выше.** На характер взаимоотношений между членами коллектива и его структурными единицами в интересах эффективного функционирования предприятий напрямую влияют профессионализм и личные качества работающих. Сегодня привлечение профессиональных управленческих кадров, к тому же людей с моральными устоями – наибольшая головная боль руководителей предприятий, их собственников. Таких людей катастрофически не хватает!

Предположим, я один из собственников предприятия и один из его руководителей. Как строится мой рабочий день? С 8.00 утра до 17.00 я работаю на пивзаводе, а с 17.00 до

21.00 – в строительном управлении. На такой плотный рабочий график пришлось пойти потому, что нет людей, которые подходили бы по своим профессиональным и моральным качествам. Мы постоянно принимаем специалистов, но их рвения хватает на месяц–два, как правило. Предприятие работает стабильно, есть заказы, все в норме с финансами – и люди расслабляются! Почему? Потому, что они приходят со стороны, они наемные работники. У нас еще не сформировался социальный слой высокооплачиваемых наемных менеджеров, обладающих высокими профессиональными качествами и дорожащих своей репутацией.

□ *Зарплата должна быть заработана!*

Говорят: людям надо много платить, чтобы они работали с полной отдачей. Да, платить надо хорошо, но при этом за дело, считая деньги.

Приведу один пример. До 1980 г. я работал в сельской школе учителем. Потом приехал в Барнаул, устроился в сельскохозяйственный институт, был сначала комендантом общежития, потом стал ассистентом на кафедре технологии металлоремонта машин. Вся моя зарплата составляла 120 руб. плюс 15%. Чтобы семья не бедствовала, я каждое лето зарабатывал деньги, занимаясь строительством на селе. У меня была сложившаяся бригада, мы строили все что придется: зернокомплексы, тока, механические дойки, животноводческие комплексы и т. д. и т. п.

Постепенно я начал зарабатывать неплохие деньги. Естественно, ко мне стали обращаться родственники и знакомые с просьбами взять в бригаду мужей, сыновей и т. д. Те, как правило, делать ничего не умели. Я ставил вновь приходящим такое условие: работа с шести утра до одиннадцати вечера, делать все, что придется, зарплата – 700 руб. в месяц. По тем временам деньги это были очень хорошие.

В первый месяц мужик выкладывается полностью, «пашет», как это у нас называется. Понимает, что надо сделать, с полуслова. В конце месяца получил деньги, быстро-быстро их пересчитал – и сразу домой. На следующий день рано утром он уже на работе.

Проходит второй месяц. У него уже появляются опыт, навыки работы, авторитет в бригаде. Но за работой он уже не гоняется, ему надо сначала сказать, что делать, а потом и повторить. И получает он 1000 руб. Взял деньги, сосчитал не торопясь. Спросил у коллег, сколько заработали другие. Покрутил головой: почему больше, чем он? Положил деньги в карман и спокойно пошел... не домой, а в «лавку» – попить водочки.

На следующий день начинаем работать, его нет. Приходит жена или мать, объясняет, что бедолага вчера выпил лишнее, сегодня плохо себя чувствует. На работу он выходит через день.

Поскольку на третий месяц он уже многое умеет делать, платить ему надо в полной мере. Получил в конце месяца 1500 руб. Небрежно пересчитал, спросил, кто сколько заработал? Сколько получил «барин»? Поскольку этого никто в бригаде не знал, начинались домыслы: а не обманул ли я бригаду? Это «пограничный» рубеж, после которого многие переставали работать. Человека нет день, два, три... Потом приходит и начинает разборки: ты, Николай Иванович, используешь людей как рабов... Мы расстаемся, естественно.

Месяца через три у «бунтаря» заканчиваются деньги, и он с виноватым видом просится назад: я виноват, я не подумал...

Аналогичные истории повторялись в моей практике не однажды. Поэтому мой вывод из всего этого: **зарплата должна быть строго индивидуальной** – буквально выстрадаанн.

□ *Опора на собственные силы!*

Пользоваться этим принципом на практике чрезвычайно сложно. Приведу пример.

Сегодня наш завод по производительности и качеству выпускаемой продукции ориентирован на покупателя выше среднего уровня достатка, а по цене – на средний уровень.

Весь ассортимент, который выпускает Барнаульский пивоваренный завод, состоит из элитных сортов. Так, в России нет завода, который бы выпускал медовое пиво – мы такой продукт производим. Это пиво «Медея». В России не выпускается пиво с пантогематогеном. А мы делаем такое пиво – «Златогорье». По сути дела, мы производим эксклюзивные виды пива, основанные на применении натуральных продуктов. Приходится использовать минимально возможную наценку, чтобы соблюдать интересы и предприятия и потребителей. Мы не хотим, даже имея на то все основания, делать наше пиво недоступным для большинства сограждан. Это очень сложно, но мы надеемся, что любители пива разберутся, что хорошо, что плохо, и выберут натуральный продукт.

Мы используем в основном средства, которые зарабатываем сами, и хотя нам охотно дают кредиты, мы не

злоупотребляем этой возможностью получить легкие деньги. Берешь-то чужие, а отдавать придется свои... Наша тактика состоит в том, что кредиты мы в основном берем для приобретения сырья, а реконструкцию производим за счет собственных средств.

Оценка управляемости предприятия

Уровень управляемости на Барнаульском пивоваренном заводе вполне удовлетворителен. В то же время есть значительные резервы для совершенствования системы управления.

Какие слабые места в ней можно отметить?

Прежде всего – это **учет и контроль**. Последние полгода я вплотную занимаюсь учетом, ревизией и списанием товарно-материальных ценностей. Мы многое сделали по упорядочению этих сторон деятельности предприятия: провели аттестацию работников, вводим новые формы отчетности и контроля. Целенаправленно этими вопросами начали заниматься с мая 2001 г. За это время сэкономили 18–20 млн руб. только за счет наведения порядка в этих областях. Были у нас на предприятии случаи бесконтрольного расходования денег и ресурсов, в том числе псевдоэкономии. Так, я строго придерживаюсь правила: выгоднее приобрести более дорогие материалы, устройства, которые прослужат дольше, чем покупать дешевые, которые тут же можно выбросить. Работники предприятия пытаются убедить меня, что экономнее купить перчатки по три рубля за пару, заплатить кому-то еще пятьдесят копеек с пары, чем спокойно приобретать перчатки по семь рублей. Между тем трехрублевые перчатки рабочие выбрасывают на следующий же день, а семирублевые служат десять дней.

Вот такие простые вещи очень сложно контролировать, поскольку поставщиков у нас много, а работники, начиная с девяностых годов, все пытаются приобрести себе капитал, словчить.

Так, в первом квартале 2002 г. на заводе меняли 26 тыс. м кабеля. Пришлось потратить много усилий, чтобы проконтролировать до метра, как уложен новый кабель. Еще одна проблема – утилизация старого кабеля. Поначалу мне просто го-

ворили: увезли на переплавку. Потребовал отчет – принесли справку о том, что кабель сдан в металлолом на сумму десять рублей, хотя там цветной металл. Мы все-таки отладили сдачу кабеля через службы завода. В результате ежемесячно от этой операции поступает 600–700 тыс. руб.

Большое значение имеет информированность первых лиц о том, что происходит на предприятии. У нас заведен такой порядок: что бы ни случилось на заводе, докладывать об этом в дирекцию надо немедленно. Попытки уладить ситуацию на более низком уровне часто могут привести к тому, что она лишь усугубляется, и проблема из локальной переходит в разряд чрезвычайно болезненных для всего предприятия. Чтобы этого не случилось, на заводе постоянно находится заместитель генерального директора, а в случае его отъезда – генеральный директор.

Обо всех рабочих моментах мы узнаем на утренней планерке. Экономические показатели нам ежедневно представляет планово-экономический отдел.

Можно сказать, что завод работает как часы. Сегодня с линии выходит бутылочка пива, а через пять дней возвращается тара для новой порции пива. Деньги, которые мы потратили на производство, уже «отработаны». Наша продукция пользуется спросом, и в этом залог успеха предприятия. Единственное, что нас пока не устраивает – наше пиво продается только на внутреннем рынке. В этом вообще беда отечественных предприятий. Вот когда российскую продукцию начнут покупать за рубежом, наша экономика встанет на ноги.

Что даст переход к управлению предприятием через выделение бизнес-процессов?

Последний год мы серьезно работаем над внедрением аналитического планирования и бизнес-процессного структурирования управления. По сути дела, занимаемся реинжинирингом предприятия, т. е. такой реорганизацией, которая позволит резко увеличить его эффективность.

Почему мы остановились именно на системе управления предприятием через бизнес-процессы? Потому что она отвечает потребностям времени.

Дело в том, что суть управления в рыночной экономике и сводится к регулированию бизнес-процессов на разных уровнях и в разных сферах. Конечно, есть много других подходов к управлению, но любой из них неминуемо приводит к конечной цели любого бизнеса – получению дохода или прибыли. Это же бизнес, т. е. процесс зарабатывания денег!

Бизнес-процесс – это условно-самостоятельный структурный элемент, у которого будет свой бюджет, широкие полномочия и ответственность. Он будет передавать свою продукцию дальше по технологической цепочке. Для каждого бизнес-процесса определено, какая продукция у него на входе, а какая – на выходе. Каждый руководитель бизнес-процесса будет выступать в роли маленького директора. Мы надеемся на то, что у него появится стремление работать более эффективно, сократить расходы внутри бизнес-процесса, увеличить его эффективность.

Реальная деятельность предприятия, приносящая добавленную стоимость, не осуществляется вдоль линейно-функциональной иерархии, так как здесь имеют место только разрешения и приказы. Она пронизывает предприятие через набор бизнес-процессов, которые в большинстве своем никем не управляются и никто за них фактически не отвечает.

Поэтому существует подход, когда предприятие рассматривается как система бизнес-процессов, которую можно представить динамической моделью совокупности функциональных блоков, каждый из которых имеет собственные входы и выходы (рис. 1).

Внешние входы и выходы ПС, обеспечивая связь с внешней средой, определяют границы основных бизнес-процессов (бизнес-процессы первого порядка). Вместе с этим внутри организации должны существовать бизнес-процессы второго, третьего и т. д. порядка. Содержание основных и вспомогательных бизнес-процессов определяется содержанием решаемых проблем, а система управления фирмой превращается в систему принятия решений.

Основой такой компьютеризованной системы принятия решений в нашем понимании становится бизнес-планирование, вернее, планирование бизнес-процессов.

Бизнес-планирование начинается со смены парадигмы управления предприятием, а именно: с перехода от линейно-штабной структуры к структуре предприятия на основе бизнес-процессов.

Исходной базой для бизнес-планирования становится маркетинговый план, в рамках которого определяются параметры, характеристики и бюджеты всех бизнес-процессов.

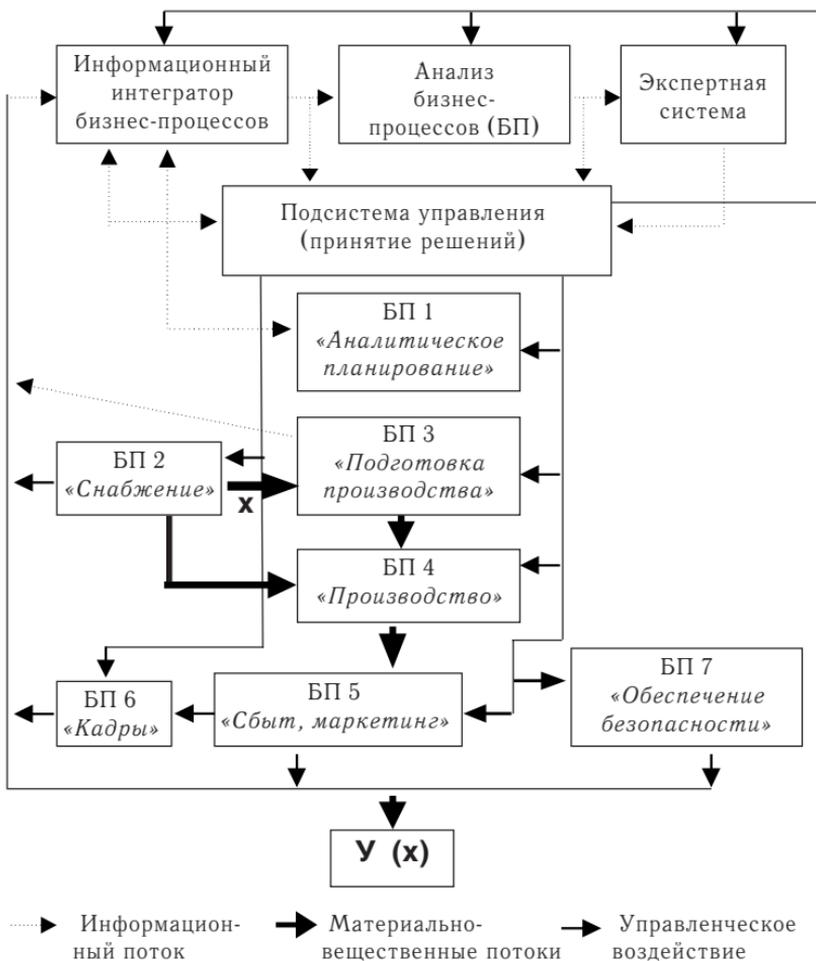
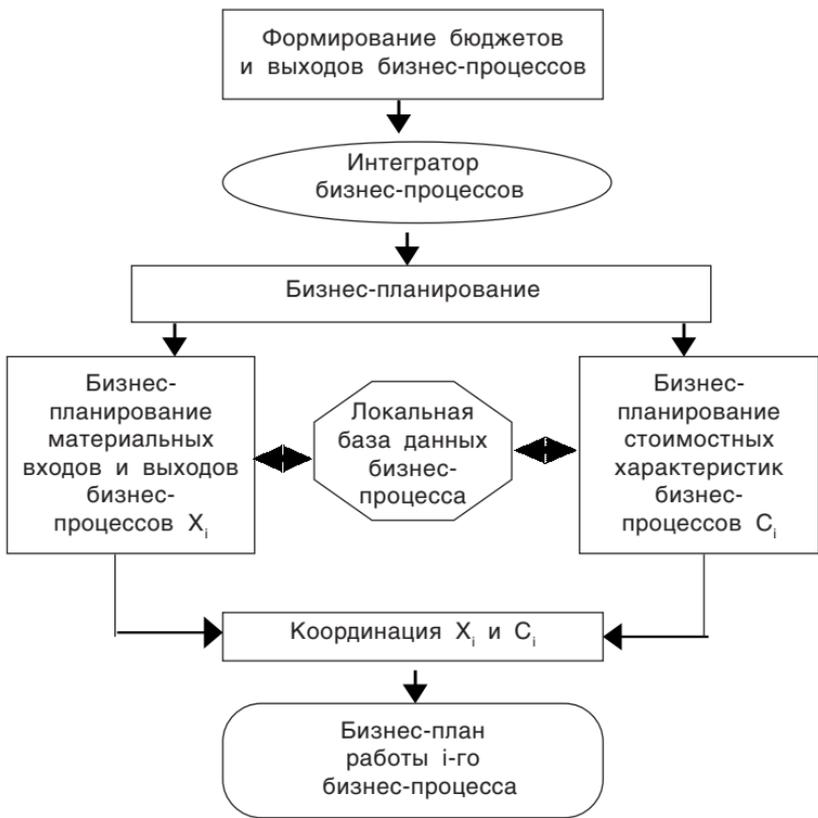
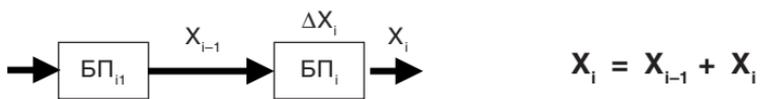


Рис. 1. Структура ОАО «Барнаульский пивоваренный завод», представленная в виде бизнес-процессов



Направления преобразования ресурсов



Направление движения стоимости



$C_{nc} = \sum_{i-i} C_i$ – общая себестоимость ПС

Рис. 2. Принципиальная схема бизнес-планирования материальных и стоимостных характеристик бизнес-процессов

Бюджетирование, в рамках принятой концепции, предполагает формирование бюджета каждого бизнес-процесса предприятия. Фактически совокупная характеристика каждого выхода и есть детализованный план деятельности предприятия. Он состоит из описания комплекса товаров и услуг, осуществляемых каждым бизнес-процессом.

Общая стоимость (себестоимость) производства продукции предприятия будет определяться как сумма стоимостей исходных ресурсов и добавленных стоимостей.

Бюджеты всех бизнес-процессов формируются на основе программы сбыта, исходя из которой определяется и производственная программа предприятия.

Информационное обеспечение бизнес-планирования осуществляется по схеме, представленной на рис. 2.

В общем, бизнес-планирование представляет собой набор процедур и алгоритмов определения выходов каждого бизнес-процесса в натуральном и стоимостном измерении. Оно содержит следующие ключевые процедуры: бюджетирование; оптимизацию производства; формирование вектора выходных параметров бизнес-процессов; инвестиционное проектирование; стратегическое планирование. Эти процедуры реализуются с использованием современных информационных технологий.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Л. И. УРМАН,
начальник планово-экономического отдела
ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Чтобы противостоять разрушительным тенденциям в экономике и вписаться в рыночную среду, Барнаульскому пивоваренному заводу (БПЗ) необходимо было перейти к принципиально новой структуре управления предприятием. В этом процессе заводские экономисты заняли ключевые позиции.

Состав и функции экономической службы

Планово-экономический отдел (ПЭО) нашего предприятия занимается всем комплексом экономической и финансовой работы. Поскольку на заводе нет должности заместителя генерального директора по экономике и финансам, нет главного экономиста, то все их функции сосредоточены в нашем отделе.

ПЭО довольно компактен. В него входят плановый, экономический, сметный отделы и отдел труда и зарплаты. В цехах пивзавода нет ни трудовиков, ни нормировщиков, ни экономистов.

В отделе труда и зарплаты работают два человека при 1200 занятых на предприятии. Здесь разрабатываются положения по оплате труда, штатное расписание, ведется нормирование труда и т. д.

В ПЭО входят два инженера-сметчика, которые составляют сметы на все виды ремонтных работ, начиная от реконструкции производства, монтажа оборудования – и за-



канчивая строительством. Они же проверяют сметы подрядчиков. За девять месяцев 2001 г. через этот отдел прошло более 300 смет, т. е. около 30 ежемесячно. Конечно, это очень большой объем работы, поэтому мы стараемся оснастить наших сметчиков хорошими компьютерами, приобрести современное программное обеспечение.

Планирование у нас на предприятии ведется на пятилетний период. Составляются и текущие планы, которые пересматриваются ежемесячно, а иногда даже несколько раз в месяц. Этим занимаются пять человек, в том числе специалист по формированию себестоимости продукции, который калькулирует процесс; специалист по ценообразованию. Есть ведущий специалист по прогнозированию и прогнозному планированию. Он составляет планы объемов выпуска продукции, дает прогнозы по формированию прибыли. Он же ежедневно подает генеральному директору данные о плановой рентабельности на текущие сутки.

Одна из наиболее важных задач специалистов ПЭО – составление бюджетов подразделений на основе выделения бизнес-процессов. Занимается этими вопросами молодой специалист, сотрудник планового отдела. Он весь комплекс действий и процессов, протекающих на предприятии, разделяет на бизнес-процессы, обсчитывает затратную часть, взаимосвязи между ними. Конечно, по этим вопросам есть пособия, переводная литература, но там даются лишь общие подходы. Нам же надо применить их в условиях своего предприятия.

Мы вплотную занимаемся созданием базы данных, своеобразного архива предприятия, в котором при необходимости можно получить любую информацию, интересующую управленцев, за последние десять лет. Таким образом ведется подготовительная работа для перехода к управленческому учету.

Интересно, на мой взгляд, построен у нас текущий анализ ситуации. Он включает анализ статей затрат, отклонений от плановых показателей, выявление причин таких отклонений, анализ прибыли, эффективности, рентабельности и т. д.

В составе нашего предприятия два торговых дома – для оптовой и розничной торговли. Они арендуют все наши фирменные магазины. Это самостоятельные предприятия, реализующие продукцию БПЗ. Их экономическая деятельность тесно связана с нашей, поэтому там работают экономисты ПЭО, которые занимаются и ценообразованием, и аналитической работой.

Такая структура службы позволяет довольно успешно решать задачи, которые ставит перед нами руководство завода. Одна из них – построение системы финансового планирования.

Финансовое планирование – инструмент управления

В 90-х годах XX века в российской экономике распространился термин «финансовый менеджмент». Основной его инструмент – финансовое планирование.

Как раньше мы составляли финансовые планы? Очень просто. Посчитали выручку, плановую себестоимость, плановую прибыль. Вычли налоги. Посмотрели, хватит ли денег на хозяйственную деятельность.

Сейчас мы рассматриваем финансовое планирование как **элемент аналитического планирования**, о котором на страницах «ЭКО» рассказывал генеральный директор ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» С. А. Локтев*. **Мы стремимся спланировать работу таким образом, чтобы в любой момент можно было бы увидеть финансовое состояние каждой структурной единицы нашего предприятия и суметь принять правильное решение для того, чтобы изменить направление движения финансовых потоков, если интересы дела требуют этого.**

Что это даст предприятию?

Мы сможем управлять своими оборотными активами, т. е. видеть, в какой момент как выгоднее поступить. Либо иметь больше запасов, поэтому вложить в их

* См.: ЭКО. 2001. № 5, 7.

приобретение имеющиеся денежные средства. Либо выгоднее сократить запасы, иметь больше денег на расчетном счете, а оборотные средства закупать на месяц или квартал. Либо пойти на дебиторскую задолженность на каком-то уровне, или сократить ее. Мы сможем также оценить, в какой момент нам будут особенно нужны деньги, а их может не быть в достаточном количестве.

Обычно на предприятиях понимают, что без кредитов не обойдешься. Но когда их надо взять – неизвестно. Мы же сможем этот момент выявить. То же касается и размера кредита: можно сразу взять большой кредит, а можно брать его по частям. **Наша модель финансового планирования дает возможность оценить все варианты и использовать это знание для того, чтобы получить большую прибыль.**

Схема традиционного финансового планирования представлена на рисунках 1, 2.

На базе данной системы, а также наших исследований мы разработали парадигму краткосрочного финансового планирования для БПЗ (рис. 3). Дело в том, что коэффициенты

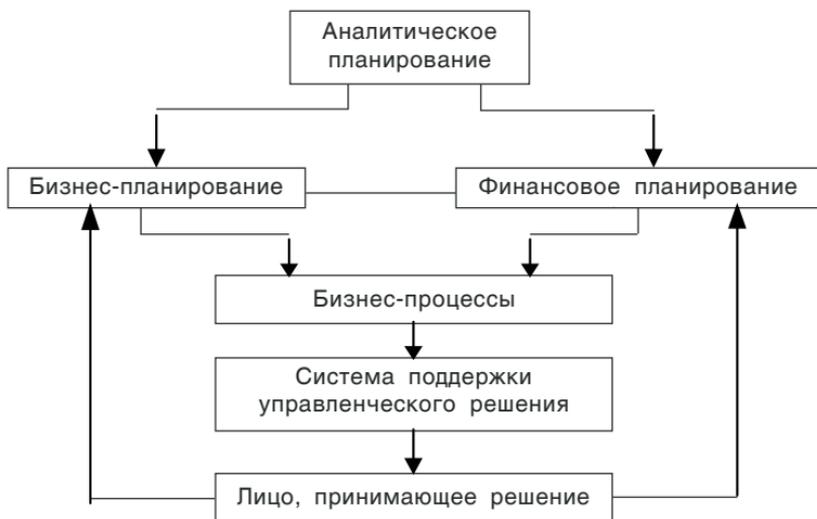


Рис. 1. Общая структурная схема аналитического планирования



Рис. 2. Схема финансового планирования, обычно применяемая в структуре производственного менеджмента

финансовой диагностики, отражающие финансовое состояние предприятия, носят статичный характер, а производственная система (предприятие) – это динамическая структура. **Следовательно, задача краткосрочного финансового планирования заключается в оптимизации управления движением оборотных средств для поддержания уровня ликвидности и рентабельности предприятия в заданных параметрах.** При этом фактические



Рис. 3. Общий алгоритм финансового планирования, применяемый на БПЗ

значения искомым диагностических коэффициентов могут быть либо на самом нижнем пределе нормы, либо даже несколько ниже, например на 10–15%. Это определяется скоростью восстановления текущей ликвидности (отношением оборотных средств к краткосрочным обязательствам). Таким образом, вместо статистической финансовой устойчивости и ликвидности мы используем динамическую, которая характеризуется возможностью актуализации средств в нужный момент за предельно короткое время.

Согласно такой концепции финансовое планирование начинается с анализа итоговых статистических данных прошлого года (техничко-экономические показатели, исходный баланс, исходные финансовые показатели), анализа внешней среды, динамики цен на сырье и материалы.

Финансовое планирование – путь к финансовой устойчивости предприятия

Почему мы занялись вопросами управления финансами?

В 1994 г. наше предприятие находилось на грани банкротства. Резко сократились (до 1,9 млн дал.) объемы выпуска. Нужно было расширять производство, для этого брать кредиты. Но тогда их можно было получить лишь под грабительский процент. Возможности вернуть такие кредиты у нас не было, прибыли не было, зарплата на предприятии была минимальной...

Вот тогда руководство задумалось: а что же делать дальше, чтобы выжить?

Мы решили изменить систему управления предприятием – и начали изучать специальную литературу, в том числе переводную. Простудировали много книг и учебных пособий и пришли к идее аналитического планирования. **При этой системе генеральный директор должен обладать не только полной информацией о состоянии дел, но и получать от аналитиков варианты решения с указанием последствий.** Лицо, принимающее решение, получа-

ет возможность сравнить несколько возможных вариантов и выбрать наилучший.

В 1994 – 1995 гг. на внутренний рынок России обрушился шквал импортной продукции. Появились баночное пиво, омская «Золотая корона», «Балтика». Конкуренция была огромная. До этого наш завод выпускал только пиво в бутылках и бочках. Когда появилось пастеризованное и баночное пиво с длительным сроком хранения, конкурентоспособность нашей продукции снизилась.

Тогда сама жизнь заставила нас провести серьезную аналитическую работу. Мы просчитали, что будет с предприятием, если ничего не менять, не увеличивать объемы выпуска продукции. Что произойдет, если мы будем только «играть» ценой, чтобы получить какую-то прибыль. Что произойдет, если мы будем выпускать пастеризованное пиво – какие затраты понесем, будут ли они нам по плечу, что предприятие получит от этого.

Поскольку приходилось учитывать не только внутренние условия, но и состояние внешней среды, то в общей сложности мы рассмотрели тогда около десяти вариантов. Работу проводила наша служба, привлекая бухгалтерию и вновь созданный отдел маркетинга, который очень серьезно исследовал рынки Барнаула и Алтайского края.

Было принято решение создать новый вид продукции. То есть идти на большие затраты, приобретя новое оборудование, в том числе пастеризатор.

В результате на следующий год выпуск пива увеличился более чем в 2 раза. Мы получили возможность поставлять наше пиво не только в Барнаул, но и за пределы Алтайского края. Увеличив объем, мы, естественно, получили дополнительную прибыль. Но это была лишь временная передышка. Расчеты показали: чтобы предприятие могло нормально жить, надо производить около 6 млн дал. пива. Завод и был рассчитан на такую мощность.

В 1995–1996 гг. в отрасль начали вкладывать большие средства иностранные компании. К Алтайскому краю стали проявлять интерес пивоваренные предприятия других регионов. О своих конкурентах мы знали почти все – и сколько

продукции они выпускают, и какие у них цены, и какие виды пива производят, и какая у них технология... Встал вопрос: что делать дальше?

И снова каждый месяц мы рассматривали около десяти вариантов развития событий, отыскивая наиболее приемлемый. Начали с цены (сколько пива мы можем продать по определенной цене). Проводили ранжирование вариантов по показателям – ценообразование, качество, ассортимент и т. д. Мы постоянно считали, что для нас важнее в тот или иной период: получить большую прибыль, увеличить объем, повысить рентабельность выпускаемой продукции, ликвидность... Проводили ранжирование вариантов развития и определяли наилучший по тем показателям, которые в данный момент были для нас наиболее важными.

Специалисты отдела маркетинга предлагали уменьшить цену и резко увеличить объемы. Но в этом случае у нас не хватало средств на сырье. Пришлось бы брать новые крупные кредиты, поскольку сырье было очень дорогое: тогда мы покупали ячмень, солод, хмель за рубежом... Это было рискованно, поскольку нам приходилось гасить старые кредиты, взятые ранее, в том числе валютный.

У экономистов был свой вариант: установить цену на уровне конкурентов, при этом объемы не наращивать так резко. За счет чего мы при этом выигрывали? Прибыль получаем примерно на том же уровне, но не берем кредит на приобретение большого количества сырья. А значит, не надо изыскивать дополнительные средства, чтобы за него расчитаться.

Было принято решение, предлагаемое экономической службой. Некоторые специалисты думали, что это приведет к кризису, но мы выиграли! Экономический расчет и интуиция, основанная на расчете, не подвели нас. Предприятие не снизило объемы выпускаемой продукции по результатам года и получило сверхприбыль, которую и планировали.

Вот как выглядела наша тактика по месяцам. В январе мы сконцентрировали свои средства, не распыляя их, приобрели сырье, рассчитались за кредиты, чуть уменьшили объем выпускаемой продукции, увеличили цену – и полу-

чили прибыль на уровне предыдущих месяцев. В феврале мы уже изменили тактику, а в марте нашли новое решение. Таким образом, ежемесячное финансовое планирование позволяет нам оперативно принимать наиболее приемлемый для предприятия вариант. Мы можем от месяца к месяцу кардинально менять свои планы и программы. Только за счет этого, на мой взгляд, мы и выжили. Нам удалось успешно пройти переломный в экономике 1998 г.

Год назад руководство завода приняло решение увеличить в 2 раза объемы реализации продукции (с 6 до 12 млн дал.). Но для этого было необходимо провести серьезную реконструкцию, поскольку мощности варочного производства достаточные, а бродильно-лагерных танков не хватает. Пиво ведь выстаивается в танкерах от 28 до 90 суток... Это оборудование дорогое. Нужно было также купить новую линию розлива пива, что тоже недешево. Мы просчитали все возможные варианты. С одной стороны, вроде бы выгодно взять валютный кредит на 5–10 лет. Но проведя исследования внешней среды, покупательского спроса, возможностей конкурентов, мы пришли к выводу, что нелегко будет реализовать такое количество пива.

Сегодня, когда в отрасль вложены сотни миллионов долларов, около 57 млн дал. пива выпускает только «Балтика». Ее продукция заполнила сибирский рынок. Увеличила объемы продукции омская фирма «Росар». Растут вложения в красноярский пивзавод, значит, и его продукция появляется на рынке алтайского края...

В то же время активизировались алтайские мини-заводы. Они производят уже до 2 млн дал. пива в год. Это тоже наши конкуренты! Причем себестоимость продукции у них ниже!

Исследовав условия внешнего рынка, мы приняли решение сконцентрироваться на поставках в Барнаул и Алтайский край, а за пределами края – в те регионы, с которыми уже налажены связи. Средства направить не на реконструкцию и увеличение объемов производства, а удерживать рынки, повышая качество нашего продукта за счет высококачественного сырья – ячменя и солода, хмеля, не применяя ускорители брожения и т. д. Натуральность продукта –

преимущество нашего пива. Что касается технического перевооружения, то оставили лишь неотложные программы – реконструкцию варочного и броидильно-лагерного цехов.

Мы опять кардинально изменили свою политику, а значит, идеологию управления и планирования.

Года через три мы все же рассчитываем увеличить объемы выпуска основного продукта в 2 раза. Сейчас мы выпускаем, как говорилось выше, 6 млн дал. пива, или, в пересчете на низкоплотное пиво, порядка 9 млн. Ближайшие год–два мы будем следовать стратегии сохранения своих рынков за счет выпуска качественной продукции и эффективной ее цены. Иначе оптовики предпочтут конкурентов. Сейчас наша цель состоит в том, чтобы увеличить фирменную розничную торговлю, вести продажу через свои магазины и свои склады. У нас есть склады как в Алтайском крае, так и за его пределами – в Новосибирске, Красноярске, Омске. Около 15% торговых точек, через которые реализуется наша продукция, принадлежит пивзаводу. Мы планируем увеличить эту долю до 40%. В Барнауле приобрели шестиэтажное здание торгового центра. Собираемся открыть там свою торговлю, а также сдавать огромные площади в аренду.

В последние годы мы приобретаем акции предприятий других отраслей, в том числе химической промышленности. Это объясняется тем, что у химиков неплохая перспектива, как показывают исследования маркетологов. Сейчас помогаем предприятию встать на ноги за счет средств пивзавода, а может, придут времена, когда ему придется помогать пивоваренному заводу... У нас ведь ситуация в экономике меняется, отрасли, которые сегодня на плаву, завтра могут оказаться в плачевном состоянии. Это тоже надо учитывать.

Те управленческие принципы, которые мы применяем у себя, распространяем и на те предприятия, акции которых приобретаем. Начинаем с того, что создаем маркетинговые отделы, исследуем рынок. Понемногу налаживаются связи с бывшими потребителями продукции, дела сдвигаются с мертвой точки.

Одной из самых перспективных наших программ стала программа «Ячмень».

Программа, эффективная во всех отношениях

Естественно, что постоянная задача всех служб предприятия – снижение затрат на производство, снижение себестоимости продукции. Это тем более важно, что до последнего времени мы использовали дорогое импортное сырье.

Около десяти лет назад начали заниматься проблемой сырьевого обеспечения предприятия. Тогда же заключили договор с Научно-исследовательским институтом земледелия и селекции, согласно которому ученые должны были вывести сорт ячменя, произрастающий в Алтайском крае и по качеству соответствующий нашим требованиям. Мы финансировали эту программу. Лет пять назад был получен, наконец, такой сорт, хотя он еще не полностью удовлетворял нас. Институт продолжил работу, а мы пришли к решению вложить средства в развитие тех хозяйств, где этот ячмень может произрастать.

Около трех лет назад начали работать непосредственно с хозяйствами. Ежегодно выделяем им средства на приобретение бензина, удобрений, семенного ячменя. Но эти значительные затраты оправдались. Уже в 2000 г. мы почти полностью обеспечили производство ячменем, закупленным в наших хозяйствах. А в 2002 г. рассчитываем полностью обеспечить производство своим зерном. Параллельно с этим мы, конечно, финансируем продолжение научных исследований в этой области. Теперь основное их направление – повышение качества пивоваренного ячменя.

Конечно, пришлось умерить свои потребности, отказавшись от широкомасштабной реконструкции производства. Но стратегия себя оправдала.

За пивоваренным ячменем в наш край устремились представители целого ряда фирм. Существующие между нами и производящими ячмень хозяйствами договоры позволяют нам держать этот рынок в своих руках. Сейчас мы обдумываем организационные формы, которые помогли бы оформить наш союз юридически. Мы просчитали все варианты и сделали вывод, что в этом направлении стоит работать.

Если 3–4 года назад мы покупали ячмень по 4 тыс. руб. за тонну, то сейчас он обходится нам по 2,7 тыс. О том, насколько важно для предприятия сократить расходы на приобретение сырья, говорят следующие цифры: если в 1998 г. доля сырья составляла в себестоимости продукции 50%, в 1999 г. – уже 71%.

Интересно, что эта программа возникла еще в 1994 г., когда предприятие, что называется, «лежало на боку». Если бы мы не работали так упорно, не изменяли бы принципы планирования, и финансового в том числе, то наше предприятие давно прекратило бы свое существование.

Принимая выгодный сегодня вариант, мы обязательно смотрим, что произойдет через 1–3 года. Это приводит к «дальнобойности» наших программ.

Приведу примеры реализации наиболее серьезных ресурсосберегающих программ. У нас традиционно была своя котельная, работающая на угле. Затраты на ее эксплуатацию значительны, поэтому мы хотели от нее избавиться. Но ситуация изменилась, энергоресурсы стали очень дорогими. Мы рассмотрели все варианты, связанные с энергоснабжением. По подсчетам выходило, что покупать пар дорого, котельную продавать не стоит. Но в 1995 г. мы тратили на содержание котельной около 40 млн руб.! Пришлось затратить значительные средства и провести реконструкцию нашего котельного цеха. Мы одними из первых в городе перешли на газ, в результате чего в 2 раза сократили долю затрат на производство пара в себестоимости продукции. Через четыре года реконструкция окупилась.

* * *

Таким образом, роль экономистов на предприятии очень важна. А в результате реализации принципов управленческого планирования она будет постоянно повышаться.

В данной статье рассматривается зависимость эффективности организации трансферта наукоемких технологий от уровня развития промышленного предприятия, осуществляющего их освоение, рыночных условий и свойств продукции.

Трансферт Технологий: причины успеха

Е. Д. ЖИТЕНКО,
кандидат экономических наук,
Новосибирский государственный технический университет

Суммарная стоимость создаваемых в мире технологий в настоящее время составляет, по оценкам экспертов, около 60% всего валового общественного продукта, а темп роста торговли ими опережает темпы роста продаж других товаров. Так, если в 1990-х годах суммарный объем торговли технологиями в мире оценивался в диапазоне от 20 до 50 млрд дол., то в 2000 г. — уже на уровне 500 млрд дол.

Причин данного экономического эффекта несколько. Первая — высокая рентабельность торговли таким товаром — издержки составляют лишь 10–25% объемов реализации. Другая причина состоит в том, что, приобретая технологию, фирма за относительно короткий срок достигает мирового уровня качества и высокой конкурентоспособности производимой продукции, выходит на новые рынки сбыта и увеличивает объем экспорта. Покупка технологии позволяет получить преимущество в виде значительного сокращения собственных затрат на НИОКР при достижении идентичных результатов. Так, по оценкам, каждый доллар, расходуемый на импорт лицензии на иностранную технологию, по эффекту эквивалентен в США примерно

© ЭКО 2002 г.



6,2 дол., Великобритании – 3,1 дол., во Франции – 5,4 дол., в Японии – 16 дол., инвестируемым в НИОКР. Кроме того, у покупателя появляется возможность проводить собственные исследования, отталкиваясь от уровня закупаемых научных и технологических достижений, и ликвидировать свое отставание на отдельных направлениях НТП. Продавец же технологии получает дополнительный доход от расширения границ рынка своей продукции за счет стран, куда экспорт товаров затруднен или невыгоден. Он способен оказывать влияние на цены и конъюнктуру рынков, а также контролировать приобретателя технологии¹.

Выбор механизма трансферта технологий

Понятие трансферта (передачи) технологий связывают, в первую очередь, с деятельностью компаний в сфере экспорта-импорта, и в данном контексте различают его рыночные механизмы и способы «утечки» технологий, хотя такие характеристики можно с успехом распространить и на внутригосударственный уровень процесса трансферта технологий.

Рыночные механизмы работают в условиях, когда передача интеллектуальной собственности осуществляется посредством:

- переуступки прав (полной – передача патента, или частичной – лицензирование);**
- венчурных инвестиций (создание предприятий объединенных рисков «joint venture», когда вкладом одной из сторон является передача научно-технических знаний и своей репутации в форме франшизы и дистрибуторства, а также квалифицированного персонала, оборудования и пр.);**
- поставки технологического оборудования и материалов в виде продажи или аренды;**
- формирования стратегических альянсов (совместные НИР, работа по схеме «российское производство – западное распространение», кооперационные соглашения о специализированном производстве узлов и деталей по технологии одного из партнеров, о взаимном предоставлении технологии с последующим обменом и сборкой и пр.).**

¹ Савенков В. А. и др. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии. Тула, 1997; Санников А. Г. Совместное предпринимательство: инвестирование капитала и технологий. М.: ВНИИПИ, 1994.

Кроме того, эксперты называют следующие формы «утечки» технологии:

- услуги типа «инжиниринг» как совокупность работ прикладного характера, включающих предпроектные технико-экономические исследования и обоснования оптимальности планируемых капиталовложений, необходимую лабораторную доработку технологии, проектную промышленную проработку от эскизного варианта до детального проекта с выдачей спецификаций компонентов или оборудования, соответствующих требованиям заказчика, а также последующие услуги и консультации;
- движение интеллектуального (человеческого) капитала;
- информационная диффузия, включая так называемую информационную связь с представителями других предприятий.

По результатам оценки относительной важности различных каналов трансферта технологии по странам, входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), эксперты предпочтение отдают информационным каналам связи с промышленными предприятиями, использованию изобретений третьих лиц (т.е. приобретение патентов, лицензий) и торговле оборудованием (таблица). К наименее важным и эффективным направлениям, с их точки зрения, относятся контракты на совместные НИР и приобретение готового бизнеса. Очевидно, что такая оценка связана с дифференциацией в уровнях надежности информационных каналов, степени достоверности получаемой информации и гарантий положительного результата трансферта.

Приведенные в таблице данные, по нашему мнению, представляют интерес с позиции изучения предпочтений в выборе механизма трансферта технологий, преобладающих на территории тех или иных государств. Это может оказаться полезным для российских предприятий и организаций при выработке условий договора о сотрудничестве с зарубежными компаниями.

Стадия развития технологии и форма трансферта

Наши исследования показали, что существует стойкая зависимость между категорией приобретателя (и продавца) технологии и выбираемой формой трансферта, которая в большей степени и определяет его конечную эффективность.

Относительная важность каналов трансферта технологий по 8-балльной шкале, баллов

| Страна | Использование изобретений третьих лиц | Информационная связь с другими предприятиями | Покупка оборудования | Найм квалифицированного персонала | Использование услуг консультантов | Контракты НИР | Покупка предприятия |
|----------------|---------------------------------------|--|----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------|---------------------|
| Австралия | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 8 | 7 |
| Бельгия | 4 | 2 | 6 | 1 | 3 | 5 | 7 |
| Дания | 3 | 1 | 2 | 5 | 4 | 6 | 7 |
| Франция | 2 | 1 | 3 | 6 | 4 | 5 | 7 |
| Германия | 5 | 1 | 4 | 2 | 3 | 6 | 7 |
| Ирландия | 2 | 1 | 4 | 7 | 5 | 3 | 6 |
| Италия | 5 | 2 | 1 | 4 | 3 | 6 | 8 |
| Норвегия | 2 | 1 | 8 | 4 | 3 | 5 | 6 |
| Великобритания | 2 | 1 | 5 | 3 | 4 | 6 | 7 |
| В среднем | 3,2 | 1,3 | 3,7 | 3,9 | 3,8 | 5,6 | 6,9 |

Источник: National Innovation Systems: Analytical Findings. – Organization for Economic Cooperation and Development: DSTI/STP/TIP(98) 6/REV1.

Трансферт новой технологии на момент ее разработки, т.е. в начале ее жизненного цикла, обусловлен стремлением компании к формированию и поддержанию монопольной власти на соответствующем товарном рынке. На данном этапе интерес к владению новшеством проявляют, в первую очередь, малые, вновь организуемые с этой целью фирмы, обычно создаваемые носителями внедряемой технологии. Другой категорией покупателей новой технологии являются представители крупного бизнеса, монополизирующие уже существующий рынок и намеревающиеся с приобретением новшества обеспечить за счет его консервации или развития укрепление своего экономического положе-

ния. Обладание уникальной технологией дает возможность ее владельцу в течение определенного времени на вполне законных основаниях получать сверхприбыль от ее использования.

Чтобы доработать технологию и довести ее до уровня, когда становится возможным тиражирование, обеспечивающее получение дополнительного дохода, нужны дополнительные вложения капитала (и финансового, и интеллектуального). Таким капиталом обладают либо представители крупного бизнеса (финансовые ресурсы), либо носители знаний (интеллектуальный капитал). По данным мировой статистики, в среднем в общем объеме затрат на разработку технологии научная составляющая занимает 33,5%, патентование и лицензирование – 4,6%, работы в сфере дизайна и изготовления конструкторско-технологической документации – 24%, анализ рынка – 6,6%. Для завершения разработки необходимы дополнительные вложения капитала в патентование новшества – в расчете 0,137 дол. на 1 дол. затрат по НИР, на разработку дизайна нового продукта – 0,716 дол., на маркетинговые исследования – 0,197 дол.²

Формами реализации новой технологии на данной стадии ее развития являются приобретение наиболее полного пакета прав на объекты интеллектуальной собственности в виде патента или исключительной лицензии и стратегический альянс в сфере выполнения совместных НИР.

С развитием и ростом привлекательности новой технологии ее приобретателями становятся предприятия среднего бизнеса, стремящиеся не к монопольной власти, но к конкурентному превосходству. К концу данной стадии развития технология приобретает стандартизованный характер, но продукт, который выпускается на базе ее применения, еще может быть подвержен изменениям, что обеспечит товаропроизводителю конкурентные преимущества. Затраты на производство продукта на основе отлаженной технологии ниже, финансовых ресурсов необходимо меньше, и она становится доступной для предприятий малого и среднего биз-

² Commercialization of Government-Funded Research: Background report.– Organization for Economic Cooperation and Development: DSTI/STP/TIP(98) 12.

неса. На стадии развития технологии и наращивания объемов ее распространения формами трансферта становятся информационная диффузия, движение интеллектуального капитала, лицензирование, а также создание совместных предприятий, где со стороны носителя технологии в уставный капитал вносятся права на объекты интеллектуальной собственности – патенты, лицензии, конструкторско-технологическая документация.

По мере дальнейшего развития технологии, на стадии зрелости, стандартизуется уже продукт, происходит снижение прибыли компаний, использующих данную технологию. Для выживания в условиях острой конкуренции компании укрупняются, а рынок монополизирован. Становятся востребованными экстенсивные формы его расширения – за счет захвата других территориальных рынков. В трансферте наступает очередь инжиниринговых услуг и прямых инвестиций в виде ноу-хау, оборудования и использования квалификации персонала. Для крупного бизнеса – собственника технологии – это возможность получения дополнительного дохода в условиях снижения нормы прибыли от основного производства. На данной стадии покупателями технологии становятся предприятия малого бизнеса, осваивающие уже зрелую технологию, инвестиции в которую лишены экономического и технологического рисков начальных стадий ее освоения. Причем когда объемы продаж продукта, получаемого с применением продаваемой технологии, максимальны, и, соответственно, снижаются цены на нее, растет число покупателей из сферы малого бизнеса. Их привлекают масштабность спроса на продукт, современный научно-производственный уровень технологии и низкие цены на нее на рынке из-за отсутствия уникальности и новизны.

Механизмы трансферта «зрелой» технологии чаще всего проявляются в таких формах, как соглашения на условиях «ВОТ» («building – operate – transmit», т. е. «строительство – эксплуатация – передача»), «под ключ» (приобретение наряду с технологическим оборудованием определенных технических и управленческих знаний), «рынок в руки» (с обеспечением сбыта продукции), а также «под готовую продук-

цию» (приобретение предприятия только после начала производства продукции), которые представляют собой способы передачи «готового» бизнеса. Условия «ВОТ» и «рынок в руки» применяются, главным образом, в капиталоемких инвестиционных проектах (например, в энергетике), а наиболее популярной формой соглашений остается передача «под ключ» (прежде всего, франчайзинг).

Исходя из вышесказанного, **для эффективно развивающейся экономики в структуре импорта характерно преобладание приобретения патентов** (т. е. новых наукоемких технологий), **а в структуре экспорта – наоборот, доминирование инжиниринговых услуг** (сбыт зрелых технологий). Когда баланс внешнеторгового баланса по операциям с технологиями достигается обратным соотношением, это свидетельствует о бесперспективности попыток страны занять выгодные позиции на мировых товарных рынках. И хотя страна-покупатель технологии, приобретая ее в форме инжиниринга и оборудования, теоретически получает возможность без значительных финансовых и временных затрат ликвидировать свое отставание от страны-продавца, реально достижение даже условного паритета сторон представляется весьма проблематичным из-за временного лага. Поэтому сегодня научно-техническая политика компаний развитых стран ориентируется не столько на сам акт применения новых технологий, сколько на своевременность их использования.

Россия: радикальные инновации не востребованы

По данным российской государственной статистики за 1998 г.³, в РФ в структуре экспорта доля продаж прав на объекты интеллектуальной собственности в общем объеме составила 38%, инжиниринговых услуг – 41,1%, совместных НИР – 13,1%. В то же время в структуре импорта права занимали 4,9%, инжиниринг – 46,5%, научные исследования – 17,7%. На 1 руб. импорта патентов и лицензий приходилось 8,64 руб. экспорта. Можно сделать вывод, что

³ Российский статистический ежегодник. 1999 г. М., 2000.

в РФ в анализируемом периоде преобладал вывоз новых перспективных технологий и ввоз (до 50% объема импорта) технологий, не обладавших достаточной степенью новизны с позиций мирового рынка.

В то же время на 1 руб. экспорта инжиниринговых услуг приходится 1,48 руб. импортируемых, что идентично картине по внешнеторговому сальдо в сфере НИР: 1 руб. экспорта приносит 1,61 руб. импорта. Это связано, в первую очередь, с дисбалансом российского и западного механизмов ценообразования и сравнительной дешевизной человеческого капитала и сырьевых ресурсов РФ. Как результат **приобретение западных технологий обходится дороже, чем продажа за рубеж аналогичной по уровню российской разработки**. Если учесть, что в современной экономике конкурентные преимущества на рынке технологий имеет схема отношений «технологические знания + услуги + оборудование» (когда оборудование, материалы и т.п. становятся товаром, сопутствующим поставкам знаний и услуг), то это может быть расценено как свидетельство **несовершенства ценовой политики РФ в сфере внешнеэкономического трансфера технологий**. Аналогичная картина наблюдалась и в 2000 г.

Преобладание в экспорте РФ продаж патентов и лицензий свидетельствует о передаче, по сути, **исключительных прав на российские разработки**, что происходит в условиях отсутствия в стране финансовых ресурсов и инфраструктуры в концентрации, нужной для развития на внутреннем рынке перспективных технологий и получения максимальных прибылей на территории РФ. Импортируются в страну зрелые технологии, прибыльность применения которых уже невелика – известно, что в современном бизнесе перспективные технологии в период от создания до зрелости удерживаются внутри корпорации, а развитие их проходит в филиалах и дочерних компаниях различного уровня при ограничении доступа к своим инновациям «чужих» фирм (например, доля продаж технологий своим филиалам в США составляет 75–80%). Кроме того, ввоз оборудования и инжиниринговых услуг способствует входу на российский ры-

нок западных компаний, которые получают при венчурных инвестициях в обмен на технологию рынок страны размещения создаваемого совместного предприятия, что также ведет к снижению среднеотраслевой нормы прибыли.

Трансферт технологий на внутреннем рынке РФ осуществляется в рамках уже рассмотренных выше схем. Промышленные предприятия остро ощущают необходимость инновационной деятельности и стремятся осваивать технологии, которые обеспечили бы им импортозамещение и повышение их конкурентоспособности. Научные организации, имеющие емкие банки данных новых перспективных разработок и инновационных проектов, готовы передавать их в промышленность. Однако доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства за период с 1995 по 2000 гг. остается стабильно низкой и колеблется в пределах от 2,5 до 3,5%. Причин такого явления несколько.

Во-первых, собственные разработки промышленности, проводимые в отраслевых НИИ и КБ, при отсутствии опыта и специалистов в сфере инновационной деятельности позволяют создать конструкторскую документацию лишь на простейшие виды продукции или «перерисовать» ее по образцам конкурентов, что не может обеспечить создания и освоения современной технически сложной продукции и неизбежно ведет к временному отставанию входа на рынок.

Во-вторых, привлечение малых предприятий для «раскрутки» рынка осваиваемой продукции не дает ожидаемых результатов, если они не являются носителями новой наукоемкой продукции, созданной в НИИ или вузе, и не могут предложить технически сложные и востребованные рынком изделия для последующего крупномасштабного производства, что важно для промышленности. Научные организации также имеют негативный опыт передачи своей продукции малому бизнесу – отсутствие особого финансового института венчурных инвестиций и опыта в продвижении новой наукоемкой продукции не позволяет малому предприятию осваивать ее своевременно и эффективно.

Стратегические альянсы признаются экспертами наиболее эффективной формой взаимодействия промышленно-

го предприятия с научной организацией или вузом, однако и здесь возникает ряд проблем. Среди них – различия в критериях оценки уровня готовности научно-прикладной разработки к промышленному освоению у научной организации и промышленного предприятия, а также возможность доступа к льготным финансовым ресурсам на адаптацию научных разработок к условиям промышленного предприятия. Однако финансовые ресурсы в промышленности есть, и предприятия заинтересованы в их наращивании, которое может дать освоение новой технологии.

Дисбаланс же интересов и отсутствие результатов при контакте сторон трансферта бывают, прежде всего, вследствие недоучета мотивации и возможностей партнера при восприятии им новшеств. Предприятие, работающее в конкурентных условиях, не заинтересовано во вложении капитала в радикальную инновацию, а монополиста, наоборот, сложно убедить приобрести разработку, предполагающую лишь незначительные улучшения существующего технологического процесса и временное рыночное превосходство.

Кроме того, стороны часто не соотносят формы трансферта с уровнем развития технологии. Например, намереваясь осваивать новую технологию и ведя переговоры о переуступке прав на нее (что вполне закономерно на стадиях разработки и развития технологии), приобретатель пытается навязать контрагенту часть условий соглашений типа «под готовую продукцию» или «рынок в руки», когда к пакету документов при передаче технологии, по мнению руководителей промышленного предприятия, должен быть приложен пакет заявок от потенциальных покупателей будущей продукции (что свойственно условиям передачи зрелой технологии).

Именно недоучетом состояния развития партнера и своевременности определенной формы трансферта объясняется, на наш взгляд, поведение российской промышленности, расцениваемое как нежелание осваивать новые технологии, предлагаемые научными организациями.

Сказанное относится, прежде всего, к технологиям, основанным на радикальных или базовых инновациях, когда

рынку предлагается качественно новый товар, практически не имеющий аналогов. Такой продукт способен революционизировать экономику, создавая новую отрасль и рынок, поэтому его разработки востребованы лишь крупными промышленными компаниями. Но если новая технология предназначена для совершенствования производства или использования уже известного продукта, то отличие ее трансферта от описанного выше процесса состоит лишь в том, что при появлении ее на рынке покупателем становится предприятие не крупного, а среднего бизнеса. Целью этого приобретения является достижение конкурентного преимущества, а не создание нового рынка и его монополизация, так как такая компания не имеет в достаточном объеме финансовых и технологических ресурсов. Сегодня такие компании заказывают проведение НИР, а также готовы рассматривать возможности промышленного освоения результатов НИОКР, которые относятся к улучшающим, а не базовым инновациям.

Партнерство российских предприятий и НИИ

Для успешной организации сотрудничества в сфере инновационной деятельности НИИ или вуз, вступающие в партнерские отношения с промышленным предприятием, должны скрупулезно оценить факторы развития своего партнера, уровень его притязаний на рынке и стадию развития самого рынка, после чего предлагать предприятию инновацию соответствующего этим факторам типа. В свою очередь, промышленному предприятию следует выбирать форму трансферта технологий, исходя из собственных финансовых и технологических возможностей и возможностей самой формы.

В качестве иллюстрации к вышесказанному приведем пример трансферта технологий ряда институтов СО РАН.

В Институте химии твердого тела и механохимии (ИХТТМ) СО РАН разработана механохимическая технология получения лекарственных средств, которая позволяет придать известным химическим соединениям новые лечебные свойства. Речь идет о целой группе фармацевтических препаратов, среди которых –

быстрорастворимый аспирин. Несмотря на свою высокую проектную эффективность, показанную в лабораторных условиях и в ходе клинических испытаний, технология не была воспринята местными фармацевтическими предприятиями. Их заинтересовали менее революционные с точки зрения рынка и сложности продвижения продукции разработки новосибирских институтов органической химии и биоорганической химии (НИОХ и НИБХ СО РАН) из категории улучшающих инноваций – технологии более экономичного производства лекарственных препаратов типа дженерики, которые уже хорошо известны потребителю (например, аллапинин). В этой ситуации завод снижает до минимума риски своих капиталовложений, получая и рынок, и существенно более дешевое сырье, поступающее ему в виде субстанции, которую производит его научный партнер по трансферу технологии.

Причина такого выбора заключается в производственно-экономических характеристиках новосибирских фармзаводов – ОАО «НЗМП» и ОАО «Новосибхимфарм», которые работают на конкурентном рынке в области массового спроса, не являются ни достаточно крупными, чтобы его монополизировать, ни достаточно «молодыми», чтобы иметь существенные резервы роста. Такие предприятия могут заинтересоваться лишь улучшающими инновациями известных продуктов, продаваемых на знакомых рынках. Очевидно, что при выборе стратегии взаимодействия с местными фармпредприятиями НИОХ и НИБХ СО РАН исходили из результатов анализа возможностей партнера, чем и объясняется факт успешного сотрудничества этих институтов с заводами.

Примером приобретения разработки из категории радикальных инноваций может служить сотрудничество Института ядерной физики и Института цитологии и генетики СО РАН с ОАО «НЗХК», предприятием крупного бизнеса, активно вкладывающим капитал в освоение новых продуктов и новых рынков. Результатом партнерства стало приобретение предприятием у НИИ пакета прав на технологию получения геля полиэтиленоксида – нового вещества, обладающего широким спектром применения, рынок которого в настоящее время формируется совместными усилиями завода и институтов.

Что же касается ИХТТМ СО РАН, то его партнером по приведенному проекту стала фирма «Вауег» – известный в мире производитель быстрорастворимых лекарственных средств, предприятие крупного бизнеса, работающее на олигополизированном рынке. В форме найма российских специалистов, консультаций носителей технологии и совместных НИР (чему, как следует из таблицы, германские эксперты придают наибольшее значение) «Вауег» импортирует из РФ технологию, способную принести ему дополнительные доходы и лидерство на рынке, в том числе и на российском.

Сейчас, по данным Госкомстата России, целевые установки промышленных предприятий, вовлекаемых в инновационный процесс, меняются в пользу технологий, обеспечивающих значительные улучшения существующей или внедрение новой продукции. Так, в период с 1995 г. удельный вес ее производства в общем объеме инновационной продукции вырос с 46 до 61%, а доля модифицированной продукции сократилась до 35%. В положительную сторону меняется и мотивация российских товаропроизводителей при формировании стратегии своего развития: 38% инновационно-активных предприятий целью своей деятельности назвали создание новых рынков и производство новой продукции. Наметившиеся тенденции позволяют сделать прогноз о наличии возможностей и существовании резервов повышения эффективности экономики страны уже в ближайший период.

РОССИЯ И ВТО – ПОСПЕШАТЬ НАДО МЕДЛЕННО

С. И. АЛЕКСЕЕВ,
президент фонда «Новая экономическая политика»,
кандидат политических наук

Что такое хорошо
и что такое плохо?

Для высокоразвитых стран ВТО – наилучший способ контролировать рынок, умело использовать свои преимущества, управлять мировыми финансами. Для развивающихся стран – это возможность хоть как-то выжить

в условиях жёсткой конкуренции. Для России же такое партнёрство с ВТО, к тому же на стандартных условиях, как минимум, может обернуться потерей наукоёмких технологий и новым дефолтом. После вступления в ВТО России в лучшем случае будет отведена роль поставщика сырья для мировой



экономики, в худшем – она станет экономическим и политическим сателлитом США.

К сожалению, политическое руководство страны рассматривает вступление в ВТО как крупное достижение либеральных реформ и ознаменование конца переходного периода, то есть построения капитализма в основном. Согласно плану действий США и России по вступлению в ВТО просматривается желание обеих сторон сделать это уже к концу 2002 г., следовательно, в эти же сроки надо будет существенно изменить законодательную базу.

Наше вступление в ВТО оголит многие неконкурентоспособные отрасли, в том числе сельское хозяйство, продолжится необратимый процесс падения промышленного производства. О какой конкуренции можно говорить, если в общем объёме наукоёмкой продукции на мировом рынке на долю России приходится лишь 0,3% (США – 20%, Япония – 8,5%)?

Надежды на иностранные инвестиции не могут оправдаться. Не стоит забывать, что в относительно слабую страну с плохим инвестиционным климатом – а Россия именно такова – приходят либо товары, либо более чем ограниченные инвестиции. Сегодня они в России составляют 115 дол. на одного человека, в то время как в Польше – 950, а в Китае – 350 дол. Очевидно, что после вступления России в ВТО, если Запад и продолжит инвестировать нашу промышленность, то деньги пойдут лишь на экологически опасные производства.

Но самое главное потрясение связано с ростом числа безработных (до 30 млн чел.) и резким увеличением расходной части бюджета, идущей на социальные цели.

Какую цену заплатит Россия при вступлении в ВТО, не знает никто, конечно, кроме тех, кто инспирировал этот ускоренный процесс, ведь Рабочую группу по вступлению возглавляет господин Брюн (США). США – опытный переговорщик, вряд ли позволит России проявить большую самостоятельность в этом вопросе.

Игра в ВТО – это игра больших и очень больших денег, и бедным странам в этой игре предназначена в лучшем случае роль статиста.

Готовясь к вступлению в ВТО, Россия очередной раз столкнулась с бессистемностью проводимых реформ, отсутствием апробированных рекомендаций, информационной базы и квалифицированных кадров. Переговоры ведутся поспешно без привлечения профессионалов и общественности, без должного учёта национальных интересов, отсутствует система переговорного процесса. Возможно ли вести речь о вступлении в ВТО, если у нас не проведена даже инвентаризация основных фондов и законодательной базы страны, если вся экономика России оценена ниже, чем одна лишь компания «Кока-кола»? Как можно распоряжаться тем, чего учесть и оценить невозможно?

Стоит признать, что Россия не только экономически, но и организационно не готова к

мировой интеграции. Страна, где рынок защищают девальвация рубля, перекрёстное субсидирование и коррупция, не может рассчитывать на достойное место в мировой экономике. Поспешность при вступлении в ВТО лишний раз подтверждает нашу несамостоятельность и постоянную зависимость от внешнего мира, в первую очередь, от Соединенных Штатов Америки.

Что же делать?

1. В выработке российской позиции в отношении ВТО должны участвовать не только правительство, но и деловые круги, общественные организации, представители трудящихся в лице профсоюзов.

2. Заранее устанавливать сроки вступления в ВТО нецелесообразно.

3. Россия в отличие от многих стран – самодостаточное государство. Не теряя напрасно времени, нам следует, прежде всего, создать своё «ВТО» внутри страны и в рамках СНГ, используя международный и отечественный опыт мировой торговли. Надобно на практике убедиться в полезности и недостатках такой структуры и только затем отстаивать свои права на глобальном уровне.

4. Назрела необходимость в рамках СНГ создать свои ТНК и финансовые центры, в первую очередь, в области добычи и транспортировки газа и нефти. Очевидно, что в мире в этой сфере для них конкурентов нет. В дальнейшем, укрепив таким образом экономический союз, страны содружества вполне могут расширить и сферы своего политического влияния. Например, преобразовать СНГ в Евразийский союз (ЕАС) с открытым членством, придав ему международный статус.

Такой путь развития вполне будет способен сдерживать возросшие аппетиты многих членов ВТО и позволит России и странам СНГ не допустить международной экспансии на внутренние рынки. Разумная и согласованная политика нового Союза вполне способна создать новый центр мировой торговли («Шёлковый путь») между Европой и Азией, что позволит входить в ВТО странам бывшего СНГ на равных условиях. В данном случае Россия избежит обособленного вступления в ВТО и получит хорошую возможность повысить не только свой международный статус, но и статус своих союзников.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ *КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ*

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Сибирский государственный университет путей сообщений,
Новосибирск

Теперь уже не вызывает никакого сомнения, что в России в конце 2001 г. начался спад в экономике. Споры вызывают глубина и продолжительность спада. Большинство экономистов, если судить по экономической печати, полагают, что спад будет носить кратковременный и неглубокий характер. Я не согласен с этим мнением. Свои взгляды на проблему подробно изложил в предыдущих публикациях (см.: ЭКО. 2000. № 8, 9; 2001. № 1, 2).

Вкратце они состоят в том, что в России в 90-е годы произошло огромное сокращение производственного, природного и интеллектуального потенциала в связи с нежизнеспособностью созданной в эти годы политической и экономической модели. Для прекращения проедания созданного Россией потенциала нужны срочные и экстраординарные меры в экономике и политике.

Если я прав в своем диагнозе, то речь сейчас идет уже не о кратковременной паузе в экономическом развитии, а о самом существовании России как независимого государства в ближайшие 10–15 лет. Кажется, нынешний руководящий слой в России не понимает этого так же, как и его предшественники в СССР не предвидели наступления экономическо-



го кризиса в конце 80-х годов (я производил такие подсчеты еще в начале 80-х годов). Судьба тех уже известна.

Вопрос о выходе из экономического кризиса – это уже другая тема. Отмечу только, что **при любом выборе придется идти для повышения объема капиталовложений на резкое сокращение личного потребления состоятельных слоев населения.** Этот шаг может быть добровольным, если у них хватит ума понять его неизбежность, или принудительным, если ума не хватит, как это нередко бывало в России.

Я попытался оценить влияние перераспределения доходов на характер экономического и социального развития России в ближайшие годы. В качестве исходных данных я использовал исследование распределения накоплений и доходов в России в 1997 г., проведенное Институтом социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН¹. Результаты этого исследования неоднократно подвергались критике, но другого обследования подобного рода в России, насколько мне известно, не производилось. Для моих рассуждений точная величина не столь уж важна, важен порядок величин, а он в расчетах ИСЭПН РАН присутствует. Я исходил также из того, что в 2001 г. распределение доходов по абсолютному размеру и доходным группам близко к данным 1997 г., для чего имеются немалые основания.

Исходные данные и полученные на их основе данные о годовом доходе всего населения России в распределении по доходным группам представлены в таблице 1.

Полученная величина первичных доходов населения чрезвычайно близка к величине ВВП России в этом году, исчисленного по паритету покупательной способности населения (по этому же паритету, очевидно, производился и перевод денежных доходов населения из рублей в доллары). Поскольку в ВВП содержится довольно значительная часть налогов с предприятий, это говорит о некоторой завышенности доходов в отдельных доходных группах либо о неточности в распределении населения по доходным груп-

¹ Как в России копят деньги и зачем? //Известия.1998. 18 февр. С. 6.

пам. Но и этим обстоятельством, учитывая примерный характер моих подсчетов, можно пренебречь.

Таблица 1

Распределение годовых доходов населения России в 1997 г. по отдельным доходным группам

| Группа | Уровень душевых доходов в месяц, дол. | Доля в населении, % | Численность группы, млн чел. | Годовой доход в группе на душу населения, дол. | Годовой доход группы, млрд дол. |
|-----------------------|---------------------------------------|---------------------|------------------------------|--|---------------------------------|
| 1. Бедные | До 50 (40) | 51,9 | 76,3 | 480,0 | 36,62 |
| 2. Малообеспеченные | 50–100 (75) | 19,1 | 28,1 | 900,0 | 22,76 |
| 3. Среднеобеспеченные | 100–500 (300) | 18,2 | 26,7 | 3600,0 | 96,12 |
| 4. Высокообеспеченные | 500–1500 (1000) | 5,8 | 8,5 | 12000,0 | 102,0 |
| 5. Богатые | 1500–3000 (2250) | 3,0 | 4,4 | 27000,0 | 118,8 |
| 6. Сверхбогатые | Более 3000 (5000) | 2,0 | 2,9 | 60000,0 | 174,0 550,3 |

Примечание: конкретная величина месячных доходов (она указана в скобках) установлена мною экспертно по 1-й и 6-й группам, по остальным группам она определена как среднеарифметическая интервальных значений. Мною исчислены также на основе данных, содержащихся в указанном источнике, абсолютная численность населения в отдельных доходных группах, годовые доходы на душу населения в этих группах и общая величина доходов по каждой доходной группе и всего населения России.

Получив реальное распределение доходов населения России, я произвел **подсчет последствий значительного их перераспределения в пользу бедных слоев, а также капитальных вложений и общегосударственных нужд.** Первоначально я произвел подсчет последствий сокращения доходов шестой доходной группы в 10 раз, пятой – в 5 раз, четвертой – в 3 раза, третьей – на 30% и увеличения доходов первой группы – в 2 раза и второй – на 50%. В результате личные доходы населения сократились с 550,3 млрд дол. до 250 млрд дол., т. е. более чем в 2 раза. Я счел этот вариант социально и экономически опасным, так

как он мог повлечь отток ценных специалистов за границу и резкое обострение внутренних социальных противоречий ввиду сопротивления состоятельных слоев населения такому резкому сокращению их доходов, которое, возможно, и оправданно. Поэтому я остановился на втором варианте, предусматривающем меньшее сокращение доходов состоятельных слоев населения. Еще одним аргументом в пользу второго варианта явилась крайняя проблематичность осуществления первого варианта с материально-технической точки зрения. Столь радикальное изменение народнохозяйственных пропорций в короткие сроки невозможно.

Второй вариант предусматривал сокращение доходов шестой группы в 5 раз, пятой – в 2 раза, четвертой – на 30% и увеличение доходов первой группы на 100% и второй – на 50%. Доходы третьей группы остаются без изменения.

Сравнение результатов нынешнего и указанного перераспределения доходов представлено в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение нынешнего и предлагаемого распределения доходов населения между доходными группами

| Группа | В настоящее время | | Предлагаемое | |
|-----------------------|-------------------|------|--------------|------|
| | млрд дол. | % | млрд дол. | % |
| 1. Бедные | 36,6 | 6,6 | 73,2 | 19,8 |
| 2. Малообеспеченные | 22,8 | 4,1 | 34,1 | 9,2 |
| 3. Среднеобеспеченные | 96,1 | 17,5 | 96,1 | 26,0 |
| 4. Высокообеспеченные | 102,0 | 18,6 | 71,4 | 19,3 |
| 5. Богатые | 118,8 | 21,6 | 59,4 | 16,1 |
| 6. Сверхбогатые | 174,0 | 31,6 | 34,8 | 9,4 |
| Итого | 549,5 | | 369,0 | |

Примечание: разница в сумме доходов в табл. 1 и 2 является результатом округления в табл. 2.

В результате предлагаемого изменения в распределении доходов достигаются два результата: 1) резко сокращается общая величина доходов населения, с 549,5 млрд дол. в на-

стоящее время до 369,0 млрд дол., или на 189,5 млрд дол.; 2) резко меняется структура доходов населения по доходным группам. В результате коренным образом меняется общий характер распределения доходов: доля последних трех групп в общих доходах сокращается с 71,8 до 44,8%. Соответственно доля в общих доходах населения первых трех доходных групп увеличивается с 28,2 до 55,2%. Происходит, таким образом, существенное уменьшение разрыва между доходами малосостоятельных и высокостоятельных слоев населения. Кстати, намеченное в 2002 г. повышение оплаты труда в бюджетной сфере по своим размерам близко к предложенному варианту, но оно не сопровождается перераспределением доходов населения и уже по одной этой причине идет с таким трудом.

На возможные возражения о том, что снова хотят «отнять и разделить», отвечу, что полученные ранее богатыми слоями населения огромные доходы, в основном, по моему мнению и, думаю, по мнению подавляющего числа граждан (подозреваю, в душе с этим согласны и самые богатые), получены благодаря фантастическому разграблению государственной собственности в 90-е годы и вопиющего беспорядка в государстве, а отнюдь не умелой хозяйственной деятельности. Эти доходы уже материализованы в активах разного вида, обеспечивающих прекрасную жизнь их владельцам на многие годы без существенных новых денежных поступлений.

Чтобы убедиться в том, что основная часть накопленных наиболее состоятельными людьми богатств носит захваченный характер, предлагаю проделать простой расчет. Приняв в качестве исходного капитала сумму в 10 тыс. дол. (максимально возможную для честного советского гражданина в конце 80-х годов), а также максимальную величину ежегодной рентабельности в 30% (после вычета налогов), получим за 12 лет величину богатства в размере лишь немногим более 200 тыс. дол. Между тем, если верить приведенному расчету, в России несколько сотен тысяч человек имеют во много раз большее богатство, позволяющее им получать на одного члена семьи 60000 дол. в год доходов.

Общество, бесспорно, имеет право просто отобрать неправомерно полученное богатство. Я же предлагаю намного более мягкий вариант перераспределения доходов.

Весьма интересный вопрос, в каком виде образуются эти сверхвысокие доходы. В нормальных рыночных экономиках они реализуются в виде дивидендов собственников акций, процентных доходов по облигациям, вкладам в банках и лишь в меньшей части – в виде высоких доходов наемных высокопоставленных служащих. Характер получаемых высоких доходов в российской экономике позволяют раскрыть ее огромные отличия от обычной рыночной экономики. Доходы от акций в этих доходах занимают незначительный удельный вес. Основная часть дивидендных выплат составляла в 2001 г., когда они были наибольшими, даже в крупных процветающих компаниях, как правило, не более 2% по обыкновенным акциям к их рыночной стоимости.

В настоящее время капитализация фондового рынка России составляет примерно 80–90 млрд дол. Следовательно, дивидендные выплаты составляют всего лишь 1,6–1,8 млрд дол. Поскольку часть акций является все еще собственностью рядовых работников предприятий, а часть – собственностью юридических лиц, на долю богатых придется не более 1 млрд дол., смешная цифра в общих доходах этих лиц. Облигации находятся в основном в собственности юридических лиц (я имею в виду облигации корпораций, облигации государства также находятся в основном в собственности юридических лиц). Невелики также и доходы от банковских вкладов внутри страны. При их совокупной величине в 20 млрд дол. и реальной доходности максимум в 3–4% получаем доходы для богатых лиц также не более 1 млрд дол. в год. Несколько миллиардов долларов дают и доходы от вкладов в зарубежных банках.

Следовательно, основную часть доходов богатые россияне получают в другом виде, чем в развитых странах с рыночной экономикой. На первом месте, я полагаю, здесь стоит оплата труда управляющих компаниями. Российские компании, в отличие от западных, крайне неохотно публикуют данные о доходах своих управляющих. Но все же про-

скакивающие кое-где сообщения свидетельствуют, что эти доходы фантастически высоки. Они достигают в самых крупных компаниях 1 млн дол. в год для президентов компаний и председателей советов директоров. Эти оклады образуют точку отсчета для доходов высших управляющих более низкого уровня (вице-президентов, начальников управлений и отделов). По сравнению с доходами рядовых работников доходы высших менеджеров больше в несколько сотен раз.

Возникает важный вопрос, который, насколько мне известно, не рассматривался в российской экономической литературе: чем определяются такие огромные доходы высших менеджеров? При всей нехватке квалифицированных менеджеров вряд ли это является основной причиной таких доходов. На российском рынке можно было бы найти российских высших менеджеров и при доходах в 5–10 раз меньше. Неосновательно и предположение, что при таких доходах они нашли бы себе место за границей. Вряд ли там нужны наши менеджеры. Думаю, что фактически высокие доходы высших менеджеров являются скрытой формой их доходов от капитала. За формой оплаты менеджера **фактически скрываются их доходы от собственности**: они являются, как правило, основными собственниками своих компаний. Такая скрытая форма доходов от собственности является более выгодной для крупнейших собственников, чем выплата дивидендов, так как позволяет обойти мелких акционеров. То, что при этом ущемляется привлекательность компаний на фондовом рынке, этих собственников мало волнует, что еще раз подтверждает квазирыночный характер российской экономики.

К указанным доходам крупных собственников надо добавить доходы средних собственников, которые также весьма велики. Если учесть все (прямые и скрытые) доходы от капитала, то они оказываются чрезвычайно высокими – такие размеры даже не снятся капиталистам в странах с рыночной экономикой. При капитале, находящемся в частных руках, немногим превышающем 1 трлн дол., ежегодные доходы богатых и сверхбогатых превышают 250 млрд дол. в год, т. е. доходность капитала приближается (после выплаты

налогов) к 25% в год. Фактически эта норма еще выше, поскольку крупные собственники владеют лишь частью этих богатств. А поскольку основная часть этого капитала досталась новым собственникам почти бесплатно, им и удалось накопить такие огромные богатства. Предлагаемое мною сокращение доходов сверхбогатых в 5 раз как раз и приведет их доход от капитала к обычной в западных странах норме в 5%, с той только разницей, что там эти доходы действительно накоплены, как правило, в результате успешного предпринимательства, а у нас получены преимущественно задаром.

Как будет осуществлено такое сокращение доходов богатых слоев населения – это следующий вопрос. Остановлюсь на нем очень коротко. Оно может быть осуществлено путем добровольного решения этих слоев в целях избежания народного бунта, и это было бы самым умным поступком со стороны этих слоев, который был бы оценен по достоинству. Однако нет уверенности, что у российских богачей хватит этой мудрости. Поэтому приходится подумать о насильственном перераспределении доходов.

Может быть, наиболее надежным окажется установление государством временно прямого соотношения между оплатой руководящего персонала частных предприятий и средней оплатой труда рядовых работников. В чрезвычайных обстоятельствах, когда под угрозой находится судьба страны, такое вмешательство государства в частнохозяйственные отношения вполне оправданно. Аналогично этому методу следует поступить с выплатой дивидендов. Для физических лиц придется установить пристойный максимум выплат по дивидендам на одно физическое лицо.

По отношению к нелегальным доходам функцию перераспределения возьмет на себя налоговая система. С помощью повышенных акцизов на предметы и услуги повышенной стоимости и высоких налогов на недвижимость, оцененную по рыночной стоимости, значительную их часть также возможно изъять в доход государства и затем, через бюджетную систему, перевести в капиталовложения хозяйственных субъектов, используя для этого государственные

банки развития, финансируемые преимущественно из бюджетных средств, как это делается во многих развивающихся странах.

Разумеется, нынешний государственный аппарат не справится с этой задачей перераспределения доходов. Он для этого слишком некомпетентен и коррумпирован. Придется, следовательно, произвести его коренное улучшение, что трудно, но не невозможно. Были бы желание и политическая воля.

Как скажется предлагаемое изменение распределения доходов на макроэкономических пропорциях? Для того чтобы это показать, построю очень простую таблицу, отображающую нынешнее и будущее, после введения этого перераспределения, первичное распределение валового национального продукта в России (табл. 3).

Таблица 3

Первичное распределение валового национального продукта в России, трлн руб.

| Статья доходов | Текущее | После перераспределения |
|----------------------------|---------|-------------------------|
| Налоги и отчисления | 4,0 | 4,5 |
| Прибыль после налогов | -0,8 | 0,6 |
| Первичные доходы населения | 5,8 | 3,9 |
| Итого | 9,0 | 9,0 |

Расчет носит очень грубый характер и призван иллюстрировать результаты намеченного процесса, а не дать точные оценки.

ВВП принят на уровне 2002 г. Налоги и отчисления также отражают нынешний их уровень по доходам расширенного правительства, включающего отчисления в пенсионный фонд. Прибыль после отчисления налогов подсчитана на основе сокращения основных фондов в размере 3% от восстановительной стоимости основных фондов. Она определена, исходя из учета этого соотношения в развитых капиталистических странах и учета особенностей России в формировании этого соотношения.

В США² в конце 80-х годов это соотношение было равным 2,1:1. В России это соотношение в настоящее время должно быть значительно больше. Во-первых, вследствие суровости климата и размещения значительной части промышленности в восточных районах страны с суровым климатом затраты капитальных вложений на единицу продукции часто в 2–3 раза больше. Во-вторых, у нас производственные фонды, да и непроизводственные используются значительно хуже. С другой стороны, у нас намного меньше доля жилья и других фондов, занятых в сфере услуг. Поэтому я, возможно, преуменьшая этот коэффициент, принял его для своих расчетов равным 3:1.

В результате принятого сокращения первичных доходов населения на 33% сэкономленные деньги пошли в большей части на увеличение прибыли после уплаты налогов и частично – на увеличение налогов. Вместо реального убытка произошло появление прибыли после уплаты налогов. Такой объем прибыли позволит увеличивать национальное воспроизводимое богатство страны на 2,2% в год. Если одновременно будет происходить и некоторое повышение фондоотдачи и снижение материалоемкости, то можно рассчитывать на увеличение ВВП на уровне 3% в год. Как видим, планируемое на это десятилетие правительством увеличение ВВП на 4% оказывается недостижимым даже после столь резкого изменения народнохозяйственных пропорций, если ориентироваться в основном на внутренние источники инвестиций. Но и 3%-й ежегодный рост оказывается значительным после имевшего место в 90-е годы огромного сокращения ВВП. Более высокие темпы ВВП окажутся возможны, если произойдет большой приток иностранных инвестиций, который теперь окажется более вероятным, ибо издержки производства продукции резко сократятся после понижения личных доходов занятых.

² Так, чистое национальное воспроизводимое богатство США (без личного имущества) в 1987 г. составляло 9,5 трлн дол. при валовом внутреннем продукте США в этом году, равном 4,5 трлн дол. (Statistical Abstracts of the United States. 1989. P. 421, 458.).

Я хотел бы обратить особое внимание на влияние перераспределения доходов на доходность предприятий: их нынешняя убыточность во многих отраслях является не следствием изначальной неэффективности, а чрезмерных доходов руководящего персонала за счет сокращения имущества предприятий.

В приведенном расчете роста воспроизводимого богатства не делалось различия между сферой производства товаров и услуг. Между тем в постсоветский период произошло резкое изменение пропорции между капитальными вложениями в эти сферы по сравнению с советским периодом. Если в советский период $3/4$ капитальных вложений шло в сферу производства товаров, то в постсоветский период эта доля сократилась до половины. К тому же в сфере услуг более продолжительны сроки службы основных фондов. Предлагаемое перераспределение личных доходов населения приведет к устранению установившегося в 90-е годы известного перекоса в развитии сферы производства товаров и услуг. В наибольшей степени от предлагаемых мер пострадают рыночные услуги, которые станут намного менее рентабельными, а нередко и просто убыточными. Вложения в эту сферу резко сократятся. Здесь возможна даже прямая декапитализация на некоторое время. В то же время сфера производства товаров станет реально прибыльной, а в ряде отраслей – высокоприбыльной. Отечественный и иностранный капитал в связи с этим будет приливать в эту сферу, в связи с чем рост основных производственных фондов в ней окажется больше, чем рассчитанные 3% для всей экономики.

Увеличение налогов позволит расширить расходы на образование, науку, здравоохранение и оборону страны сразу на небольшую величину, но после перехода к устойчивому экономическому росту эта величина будет ежегодно расти. Таким образом, основная масса населения получит от намеченного перераспределения доходов тройной положительный результат: значительный рост первичных доходов, рост бесплатных услуг просвещения, здравоохранения, пенсионного обеспечения и увеличение занятости в связи с инвес-

тиционным ростом. Состоятельные же слои населения, пожертвовав частью доходов, получают известную гарантию оставшихся доходов и накопленного богатства. Так, собственно, поступала буржуазия западных стран во второй половине XIX века и в XX веке.

Предлагаемое изменение распределения валового внутреннего продукта должно привести к очень существенным изменениям материально-вещественной структуры народного хозяйства. Во-первых, в связи с ростом в несколько раз объема капитальных вложений потребуется также в несколько раз увеличить объем продукции инвестиционного машиностроения и импорта машиностроительной продукции. Понятно, что в нынешнем состоянии российское машиностроение не способно обеспечить рост выпуска качественной продукции в несколько раз. Первоначально, следовательно, придется рассчитывать преимущественно на импорт машиностроительной продукции. Потребуется в несколько раз увеличить капиталовложения в отрасли инвестиционного машиностроения, чтобы позволить им увеличить поставки современной продукции.

Сокращение объема личного потребления состоятельных слоев населения приведет к очень резкому изменению структуры производства и импорта. Резко, в несколько раз, видимо, снизится ввоз продукции, потребляемой состоятельными слоями населения (дорогие легковые автомобили, предметы культурно-бытового назначения, дорогая мебель, вина, ювелирные изделия и другие предметы роскоши). Резко сократится строительство элитного жилья. По-видимому, какой-то части населения придется продавать элитное жилье и переселяться в более скромное. В то же время часть бизнесменов, чтобы не сокращать потребительские расходы, может использовать свои зарубежные активы, которые составляют сотни миллиардов долларов.

В связи с ростом потребления малосостоятельных слоев населения увеличатся производство и импорт более дешевых предметов потребления: продукции легкой и пищевой промышленности, дешевых товаров культурно-бытового назначения.

Очень крупные изменения могут произойти в структуре услуг: резко сократится спрос на услуги по обслуживанию богатых слоев населения – платного здравоохранения и образования, иностранного туризма, богатых ресторанов и магазинов, казино, личной охраны и т. д. Возможно, как раз этот аспект окажется наиболее болезненным структурным преобразованием. Ведь в этой сфере заняты прямо и косвенно миллионы людей. Плачевной, видимо, окажется судьба многих крупных торговых предприятий, сооруженных за счет кредитных средств и обслуживающих преимущественно состоятельных людей.

Другим важным следствием предлагаемого перераспределения доходов населения явится изменение доли Москвы в общих доходах населения. Сейчас при численности населения примерно равной 6%, Москва концентрирует около 25% всех доходов населения России, что вряд ли соответствует ее вкладу в развитие российской экономики и объясняется преимущественно столичным ее местоположением. Можно предположить, что доходы населения Москвы сократятся в результате перераспределения доходов примерно в 2 раза. Для Москвы такое сокращение доходов ее жителей будет иметь очень серьезные последствия. Колоссальная посредническая инфраструктура, обеспечивающая обслуживание самых богатых слоев населения Москвы, должна будет сократиться на порядок. Это будет означать массовую безработицу для значительной части москвичей, сильное сокращение доходов ее бюджета, огромные трудности с выплатой крупного долга Москвы.

Разумеется, перераспределение доходов – не единственное направление необходимых изменений, призванных переломить неблагоприятные тенденции в российской экономике. Но я остановился более подробно именно на этом аспекте, поскольку он представляет собой принципиально новый элемент хозяйственной стратегии страны и до сих пор в литературе серьезно не рассматривался³. Именно этот

³ В 2001 г. идея о таком перераспределении высказывалась несколькими авторами в малотиражной «Экономической и философской газете», но ими не проводились необходимые расчеты экономических последствий такого перераспределения доходов.

аспект социально-экономических изменений имеет, по моему мнению, ключевое значение в эволюционной перестройке российского хозяйственного механизма, в общем-то, в рамках существующей хозяйственной модели.

Существуют и другие модели выхода России из экономического кризиса (например, возврат к командной экономике или передача большей ее части в управление иностранного капитала), но я остановился на менее болезненном варианте для общества. Если он не удастся в силу неприятия богатыми слоями населения или слабости государства, придется, очевидно, прибегнуть к более болезненным и для состоятельных слоев населения методам.

Хотелось бы верить в лучшее. Но и быть готовым к худшему. Анализируя развитие нашей экономики с 60-х годов, я вывел еще в конце 80-х годов четыре аксиомы советского общества:

- 1) завтра будет хуже, чем сегодня, но лучше, чем послезавтра;
- 2) каждый последующий начальник хуже предыдущего;
- 3) что бы мы ни делали, у нас ничего не получается;
- 4) если вы думаете, что дела в нашей экономике идут плохо, то на самом деле они идут намного хуже, чем вы об этом думаете.

Сейчас я добавил бы и пятую: из трех вариантов действий – хорошего, плохого и очень плохого – мы обязательно выберем третий.

90-е годы показали, что эти аксиомы верны и для посткоммунистического российского общества. Похоже, для России верно утверждение, что главный урок истории состоит в том, что из нее не извлекают никаких уроков.

Мини-гlossарий к теме разговора

Выгодоприобретатель – лицо, указанное в договоре страхования, в пользу которого заключено страхование.

Дострахование – принятие страховщиком на себя части риска, другая часть которого уже покрыта другим договором страхования.

Застрахованное лицо – лицо, чья жизнь, здоровье являются застрахованными.

Объекты страхования – не противоречащие законодательству имущественные интересы:

- связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица (личное страхование);
- связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом (имущественное страхование);
- связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причиненного юридическому лицу (страхование ответственности).

Премия – сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятие последним на себя обязательств выплатить соответствующую сумму при наступлении страхового случая, обусловленного в условиях договора страхования.

Претензия – в страховании требование (заявление о выплате), предъявляемое страхователем страховщику в связи с наступлением страхового случая.

Страховой продукт – разработанный страховщиком вид страхования.

Страхование – система отношений, связанная с защитой имущественных интересов физических и юридических лиц специализированными организациями – страховыми компаниями – за счет формируемого из взносов страхователей (премий) страхового фонда, из которого возмещаются убытки, понесенные страхователями в результате страховых случаев.

Страхователь – физическое или юридическое лицо, являющееся стороной в договоре страхования, которое уплачивает страховую премию и имеет право по закону или в силу договора получить при наступлении страхового случая возмещение в пределах застрахованной ответственности или страховой суммы, оговоренной в договоре страхования.

Страховщик – юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление страховой деятельности, принимающее на себя по договору страхования за определенное вознаграждение (страховая премия) обязательство возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключено страхование, убытки, возникшие в результате наступления страховых случаев, обусловленных в договоре.

Рынок страховых услуг – кроме самих услуг – это и история становления, и субъекты, и правовое поле, в которое он заключен. Страхование – вещь не очень привычная для соотечественников, хотя люди старшего поколения хорошо помнят Госстрах с его вездесущими плакатами вроде того выдающегося образчика жанра, что увековечил Илья Ильф: «Не горит ли ваше имущество, пока вы сидите здесь, в театре?»

Разнообразные полисы не стали пока нормой жизни россиян не только из-за отсутствия «лишних» денег, но и ввиду недостаточной осведомленности граждан в вопросе. Страхование становится реально доступным, когда имеется достаточно широкий круг участников: чем больше страхователей, тем выгоднее. С другой стороны, население не слишком доверяет страховым компаниям, у него есть для этого причины. Тем не менее жизнь не стоит на месте, и в области страхования начинают прорастать надежность, порядок и строгий надзор со стороны государства. Возможно, об этом просто не все знают...

На вопросы кор. «ЭКО» Е. Ю. Елизаровой

О СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

отвечает исполнительный директор Сибирской
межрегиональной ассоциации страховщиков
В. А. ГОЛУБКОВ

Владимир Александрович Голубков окончил физико-математический факультет Новосибирского пединститута, затем учился в Сибирской академии государственной службы по специализации «Менеджер-администратор государственного и муниципального управления». После учебы в Новосибирском государственном университете по Президентской программе подготовки управленческих кадров стажировался в Германии. В страховом бизнесе с 1993 г. Прошел путь от страхового агента до директора управления региональной сети компаний. В 2001 г. избран исполнительным директором Сибирской межрегиональной ассоциации страховщиков (СМАС). Ассоциация образована в интересах страховых компаний, и сфера ее деятельности – от информационной поддержки и оказания помощи в получении лицензий до лоббирования инициатив в органах законодательной власти. СМАС является одним из самых деятельных из подобных органов, если не в России, то, по крайней мере, за Уралом.

© ЭКО 2002 г.



– Поскольку тема страхования необъятна, давайте начнем сначала: как и когда на смену государственному страхованию пришли новые компании?

– Зчатки страхового бизнеса появились наутро после рыночных реформ. Поскольку Госстрах был чисто государственной компанией – все собранные средства шли на нужды государства, он оказался не в состоянии рассчитаться по многочисленным, весьма популярным в Союзе накопительным договорам страхования жизни – к восемнадцатилетию, ко дню свадьбы и т. п. Все было просто – государство денег на расчеты с населением вовремя не выделило, а очень скоро, как мы помним, они обесценились. Впоследствии долги Госстраха, как по вкладам в Сбербанке, были государством признаны, пошли индексированные выплаты (сейчас рассчитываются с людьми, родившимися до 1940 г.), несоизмеримые, конечно, по своей покупательной способности с теми деньгами, которые когда-то поступили от населения.

Государственное страхование тем не менее живо и сегодня: его осуществляет Росгосстрах через сеть региональных управлений и дочерних компаний. Например, в нашем городе есть Территориальное управление Росгосстраха (именно оно выплачивает компенсации) и акционерное общество «Росгосстрах-Новосибирск».

Бум создания негосударственных страховых компаний пришелся на 1992–1993 гг., когда наблюдалась достаточно высокая предпринимательская активность, и основной деятельностью страховщиков было страхование банковских и иных кредитов. Многие страховые фирмы создавались при предприятиях и даже отдельными предпринимателями просто потому, что банковские правила выдачи кредита предполагали наличие страховки. Предприниматель шел в страховую компанию и, если тариф ему казался слишком высоким, он решал, что выгоднее зарегистрировать собственную страховую фирму. Требования по образованию страховой компании (обязательное лицензирование началось с 1994 г.) тогда были очень мягкими, так что без особых затрат – и временных, и финансовых – ее мог зарегистрировать чуть ли не каждый.

Большинство этих карманных фирм кануло в Лету, но некоторые переросли в нынешние солидные страховые компании.

На заре реформ страхование кредитов было очень прибыльным делом и очень рискованным. Как ни удивительно, последнее стало понятно не сразу. Многие страховщики считали, что идет честная игра: человек берет в банке кредит, допустим, на покупку партии рыбы, привозит ее, продает с прибылью, рассчитывается с кредитором. В этом случае страховался риск невозврата денег от того, что рыба, например, испортится по дороге, ее не удастся реализовать и получить деньги. Стоила услуга страхования 7–10% от суммы кредита. Очень быстро заемщики поняли, что, заплатив такой процент, взятые в кредит деньги банку можно просто не отдавать.

Уже к 1994 г. пошли массовые невозвраты кредитов, причем пример с рыбой – детская шалость на фоне тех убытков, которые несли страховые компании. Банки, не получившие обратно крупных объемов кредитных средств, обращались в страховые компании, те отказывали в выплатах. Начались судебные процессы и т. д. и т. п.

– Большие деньги, большие риски – начальный этап передела капитала?

– Именно так. В страховом бизнесе деньги текли рекой; кто-то разорялся, кто-то черпал из этой реки цистернами и создавал базу для будущего процветания. Но только базу – дальше нужно было работать всерьез. Хорошо жить стали лишь те компании, в которых развивалось реальное страхование, так как банки перестали доверять страховщикам. И на страховании кредитов бизнес держаться уже не мог.

– Насколько я знаю, такому положению дел очень способствовало плачевное состояние юридической базы в сфере страхования...

– Да, вы правы. Скажем, запрет на страховую деятельность без соответствующей лицензии был введен лишь с 1 января 1994 г. Основы законодательного регулирования страховой деятельности России (в период с начала реформ)

были заложены еще законом «О кооперации» 1987 г., законом РФ «О страховании» 1992 г. Впоследствии они были развиты и расширены с введением в 1995 г. Гражданского кодекса РФ (ч. 1 и 2), а также целого массива законодательных актов в период с 1992 г. по 2001 г.

С 1995 г. надзорные функции осуществляет специальный Департамент при Министерстве финансов через свои территориальные инспекции. В Сибирском федеральном округе действуют две из них: Новосибирская межрегиональная инспекция по надзору за страховой деятельностью, в ведении которой находятся Новосибирская, Омская, Кемеровская, Тюменская, Томская области и Алтайский край; и Красноярская инспекция. Последнюю – в свете наблюдаемого сегодня выстраивания вертикали власти – пытаются подчинить Новосибирской (скорее всего, она станет отделением Новосибирской инспекции).

– Именно эти учреждения и занимаются лицензированием страховщиков? Вообще, насколько сложно сегодня новой страховой компании выйти на рынок?

– Очень непросто: требуется приличный уставный капитал, и за лицензией надо обращаться непосредственно в Департамент, то есть в Москву. Скажу, что процедура получения лицензии может длиться и год и два.

Выдержка из ст. 25 закона «Об организации страхового дела»:

«...Минимальный размер оплаченного уставного капитала, сформированного за счет денежных средств, на день подачи юридическим лицом документов для получения лицензии на осуществление страховой деятельности должен быть не менее 25 тысяч минимальных размеров оплаты труда – при проведении видов страхования иных, чем страхование жизни, не менее 35 тысяч минимальных размеров оплаты труда – при проведении страхования жизни и иных видов страхования, не менее 50 тысяч минимальных размеров оплаты труда – при проведении исключительно перестрахования».

– Это по закону?

– Законом отведен двухмесячный срок.

– А в суд?

– Можно и в суд, но тогда лицензию не получишь никогда. Но вернемся к деятельности инспекций. Они осуществляют проверки и собирают отчетность с компаний. Обобщают сведения и передают в Департамент. Инспекциям также отдана часть полномочий по выдаче предписаний.

– От этого слова за версту несет бюрократическим духом! Похоже, вся эта сеть инспекций создана вовсе не в помощь страховщикам...

– Все, везде и всегда зависит от людей. В нашей, Новосибирской инспекции, – действительно помогают. Главной задачей инспекций является обеспечение соблюдения требований законодательства РФ о страховании всеми участниками страховых отношений на соответствующей территории в целях эффективного развития рынка страховых услуг. Деятельность профессиональных участников страхования без осуществления постоянного контроля не позволяет видеть реальное положение вещей на страховом рынке, предупреждать негативные отклонения, приводит к нарушению прав страхователей и застрахованных лиц, защита которых является одной из главных целей страхового надзора. В этой связи контроль должен носить постоянный и последовательный характер, начиная с момента регистрации лица в качестве профессионального участника страхования и заканчивая моментом прекращения его деятельности.

– Скажите, пожалуйста, подчиняется ли региональная инспекция местным властям?

– Нет: ни фактически, ни формально. Но есть взаимодействие. А вот мы довольно хорошо с администрацией сотрудничаем. «Мы» – это Сибирская межрегиональная ассоциация страховщиков – некоммерческое общественное объединение, созданное на добровольной основе в целях защиты интересов страховщиков и для развития страхового рынка.

Решение об учреждении СМАС принято в прошлом году Сибирской межрегиональной конференцией страховщиков (проходившей в Кемерово) с участием представителей всех крупнейших страховщиков, действующих на территории округа, представителей Департамента, территориальных инспекций, ассоциации «Сибирское соглашение».

– Речь идет о защите местных компаний от экспансии московских? Представляют ли иногородние компании в лице филиалов угрозу для местных страховщиков?

– Поначалу так и было: с 1994 г. ассоциации создавались почти в каждом городе. Основной их целью была защита региональных рынков от экспансии московских страховщиков. Реально работать смогли единицы – так как реальная деятельность любой организации упирается в деньги. Остались те объединения, которые смогли решить вопросы финансирования и независимости от одного или нескольких страховщиков. В Сибирском федеральном округе сейчас семь действующих ассоциаций.

На сегодня региональные компании научились сотрудничать с иногородними. По итогам 2001 г. объем реальных страховых взносов и количество клиентов у региональных компаний значительно больше, чем у филиалов*. Возможно, это обусловлено и отношением местных властей к иногородним страховщикам. А потом ведь не все филиалы одинаковы: есть среди них что-то вроде киосков, торгующих страховыми полисами: они только продают, выплаты же потребуются согласовывать с головной компанией.

– Поясните, пожалуйста, что значит в данном случае «отношение властей».

– Многие страховщики стремятся использовать административный ресурс. Органы местного самоуправления тоже должны участвовать в развитии регионального страхового рынка.

– Сколько страховых компаний работает сегодня в Сибирском регионе?

В Сибирском федеральном округе действуют более 300 страховых организаций и филиалов иногородних компаний; в Новосибирской области – порядка 40, но процесс укрупнения и объединения не прекращается.

– Какие, на Ваш взгляд, сегодня проблемы стоят перед страховщиками?

* Об этом подробно написано в следующей статье номера.

– Проблем много. Одна из главных – та, что ставится вступлением России в ВТО, – это западные страховщики. Интересы национального страхового рынка должны быть защищены еще до вступления России в ВТО. Вступление в эту организацию таит в себе много нюансов. Во-первых, пока неизвестно, готовы ли отечественные страховые компании предоставлять страховые продукты, соответствующие мировому уровню. Во-вторых, население России вряд ли в состоянии оплачивать страховые услуги мирового уровня. По объему собранных страховых премий национальный страховой рынок имеет уже достаточно ощутимую долю в финансовых ресурсах страны и представляет собой серьезный источник инвестиционных средств. Но...

Дело в том, что совокупные активы всех российских страховщиков могут быть приравнены к активам одного-двух средних страховщиков на Западе. Отечественный страховой рынок из-за своих скромных объемов вряд ли выдержит западную экспансию.

По данным Департамента страхового надзора Минфина РФ, страховщики России в 2001 г. по всем видам страхования собрали 276,6 млрд руб. премии, что на 60,9% превышает аналогичный показатель предыдущего года. Общая сумма страховых выплат по всем видам страхования составила 171,8 млрд руб. (рост на 40,1%). В Государственном реестре страховщиков Минфина РФ по состоянию на 1 января 2002 г. было зарегистрировано 1350 страховых организаций. Анализируя итоги работы страховщиков в минувшем году, Департамент страхового надзора обобщил отчетные данные, полученные от 1176 компаний. 112 организаций не проводили страховые операции, 24 являлись перестраховщиками, 38 не представили отчет по форме № 1-С «Сведения об основных показателях деятельности страховой организации».

– А разве западные страховые компании еще не пришли на наш рынок?

– Тот, кто очень этого хотел, в России уже работает. Пока страна не вступила в ВТО, это можно сделать косвенным путем, например, купив солидный пакет акций отечественной страховой компании. Так, крупный пакет компании «РОСНО» принадлежит иностранному страховщику. И

этот пример далеко не единственный. Работать на российском страховом рынке можно и через перестрахование.

– Влечет ли появление крупного иностранного владельца в отечественной страховой компании смену, скажем так, стиля ее работы? Или, может быть, появляются новые страховые продукты?

– Все происходит так же, как и в любом другом бизнесе: во-первых, идет смена технологий. Руководство где-то меняют, где-то оставляют – опять же как и при покупке компаний другого профиля. Правда, у страховых компаний есть специфика: в большинстве случаев директор является владельцем или совладельцем компании.

Что касается страховых продуктов, то изобрести что-нибудь новенькое, от чего еще никто и нигде не страховал, не так-то просто. Поэтому и на Западе, и у нас страхуют от примерно одинаковых рисков. Есть, правда, один пример – страховой полис от последствий укуса энцефалитным клещом – действительно, наше, сибирское новшество.

Но вернемся к вопросу о проблемах отечественных страховщиков. С укреплением системы окружного устройства власти возникает необходимость лоббирования интересов страховщиков (в частности, для этого и была создана адекватная – окружная – ассоциация). Это вторая серьезная проблема. Существующая законодательная база во многом страховщиков не устраивает, и мы сами должны отстаивать свои интересы.

Нынешний год и последующие будут очень важными. В Госдуме РФ планируют рассмотреть ряд важных законов, регулирующих страховой рынок. Вот здесь-то и необходима инициатива именно региональных страховых компаний, их активное участие в обсуждении и внесении поправок в эти законы.

Чтобы не получалось, как с новым Налоговым кодексом – масса обращений от страховщиков с пожеланиями пересмотреть гл. 25 «О налоге на прибыль». Страховщики усматривают ущемление прав по части личного страхования из-за введенного новой редакцией Налогового кодекса отнесения страховых взносов предприятия на себестоимость.

– Поясните, пожалуйста.

– По старому положению предприятие могло относить на себестоимость страховые взносы по личному страхованию в размере 2% от валовой выручки.

С введением гл. 25 Налогового кодекса размер расходов, относимых на себестоимость, составляет по добровольному медицинскому страхованию – 3% от фонда заработной платы и по страхованию от несчастного случая – 10000 руб. в год. Это означает сокращение – в несколько раз! – объемов расходов, которые относятся на себестоимость. Те страховые компании, в которых личное страхование составляет значительную часть, забили тревогу: им грозит массовая потеря клиентов и значительное сокращение объемов.

В связи с этим СМАС подготовлен ряд обращений к окружной власти, в ассоциацию «Сибирское соглашение», в Минфин; в Госдуму, в правительство. В обращениях изложен наш проект необходимых изменений гл. 25 Налогового кодекса.

– Означают ли последние изменения в Налоговом кодексе стремление государства переложить личное страхование на самого работника, чтобы предприятия этим больше не занимались? Пусть делает это из своей зарплаты.

– Они означают, в первую очередь, стремление государства включить в налогооблагаемую базу те 50–100 млрд руб., которые предприятия уводили от налогов через всем хорошо известные «зарплатные схемы».

На заре негосударственного страхования многие предприятия использовали страхование жизни именно для этого. Выплата заработка через страхование обходилась предприятию в среднем в три раза дешевле, чем выплата из фонда оплаты труда. В законе была брешь (сегодня она менее явная), которая позволяла делать это вполне легитимно. (К слову, во Франции 40% объема страховых взносов – это страхование жизни именно в зарплатных схемах, и ничего.)

Кстати, компании, занимавшиеся «прокачкой зарплатных денег», можно было легко узнать: до 95% страховой премии у них составляло «страхование жизни». Но далеко не все страховщики играли в эти игры. А нововведения нано-

сят удар по личному страхованию (страхование от несчастного случая, добровольное медицинское страхование) за счет средств предприятий.

Сегодняшнее – лобовое – решение проблемы налогов дает слишком малый эффект по сравнению с теми негативными последствиями, которыми подобные решения обычно чреваты.

В частности, ущемлены интересы тех страховых компаний, которые вполне честно строили свой бизнес.

Я считаю, государству следовало бы стремиться не только собирать больше налогов, но и меньше тратить. Почему высоки социальные налоги? Потому что их обслуживает слишком много структур – фонды медицинского, социального страхования, фонд занятости и т. д. У каждой структуры значительные затраты, вот их бы и сокращать.

– Вы сказали – «честный страховой бизнес». В чем он состоит?

– Это очень просто: в страховании риска наступления страхового случая.

Давайте возьмем пример: очень распространено страхование рисков от возгорания дач. Страхователи – в данном случае владельцы дач – платят компании страховую премию. Ее величина рассчитывается страховщиком на базе статистических данных: сколько дач сгорает полностью, скольким огнем наносится ущерб и в какой степени и т. д. Другими словами, определяется вероятная сумма совокупного ущерба, которая может быть выплачена компанией. В соответствии с количеством страхователей устанавливается величина взноса каждого страхователя. Из денег страхователей собирается фонд, из этого фонда и производятся выплаты при наступлении страхового случая.

Средства фонда страховая компания инвестирует, соблюдая принципы надежности возвратности, ликвидности.

– То есть в банк – больше ведь некуда? Но доходность-то маленькая... А как же «длинные» деньги? Вот их бы собрать да инвестировать на тех самых принципах...

– «Длинные» деньги могут обеспечить только договоры страхования жизни – их можно заключить на более дли-

тельный срок. Но у нас в стране люди не хотят расставаться со своими кровными на столь долгий срок.

– Да уж! Сколько раз были обмануты...

– Следует сказать, что рынок сегодня не тот, что несколько лет назад: он вполне цивилизованный, действует в строгих законных рамках и за ним есть пристальный надзор со стороны государства в лице инспекций, о которых уже шла речь.

В настоящее время к основным законодательным актам, регулирующим страховое дело, относятся:

- 1) Конституция Российской Федерации;
- 2) Гражданский кодекс РФ;
- 3) Положение о Федеральной службе России по надзору за страховой деятельностью от 19.03.1993 г.;
- 4) Постановление Совета Министров от 26.06.1993 г. «О территориальных органах страхового надзора»;
- 5) Указ президента РФ «О системе федеральных органов исполнительной власти» от 14.08.1996 г.;
- 6) закон «Об организации страхового дела в РФ» от 1997 г.;
- 7) Условия лицензирования страховой деятельности на территории РФ от 19.05.1994 г.;
- 8) Положение о порядке дачи предписания, ограничения, приостановления и отзыва лицензии на осуществление страховой деятельности от 17.07.2001 г.;
- 9) Инструкция о порядке расчета нормативного соотношения активов и обязательств страховщиков от 30.10.95 г.;
- 10) Правила формирования страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни, от 18.03.1994 г.;
- 11) Правила размещения страховых резервов от 14.03.1995 г.;
- 12) Временное положение о порядке ведения реестра страховых брокеров, осуществляющих свою деятельность на территории РФ, от 09.02.1995 г.;
- 13) Положение о государственной регистрации объединений страховщиков на территории РФ от 26.04.1993 г.;
- 14) Указ президента РФ «Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования» от 06.04.1994 г.; и другие.

Чем шире будет рынок – чем большее число людей прибегнут к услугам страхования, тем выгоднее будут эти услуги. Весь мир это давно понял: страхование – неотъемлемая часть спокойной жизни. Гарантии и спокойная жизнь

все-таки стоят денег. По большому счету страхование как таковое предполагает наличие среднего класса.

– В нашей стране, да и в области население небогатое, и, по-видимому, именно это и служит основным препятствием к расширению рынка, а не степень неосознанности необходимости страхования. Я думаю, вряд ли кто-то откажется застраховать свою жизнь или жилье, если полис будет ему по карману. Низкую стоимость в наших условиях может обеспечить только обязательная форма страхования? Как, например, на транспорте – уже при покупке билета ты оплачиваешь страховку.

– Да, действительно, жизнь и имущество страхуют очень немногие наши граждане, а сфера обязательного страхования расширяется. Например, Закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Он принят в третьем чтении Госдумой, одобрен Советом Федерации. Если его подпишет президент, то он начнет работать.

Страховая компания будет возмещать и ущерб, причиненный третьей стороне в результате ДТП.

На Западе подобные законы приняты давно: там человек просто не может сесть за руль, если у него нет соответствующего страхового полиса.

Обязательное страхование обеспечивает большой объем рынка, что выгодно всем: снижаются страховые тарифы для страхователей и риски для страховщиков.

В настоящий момент на рассмотрение в Думу внесены проекты законов «О медико-социальном страховании» и «Об обязательном противопожарном страховании». В Москве уже введено страхование муниципального жилья.

– Как обстоит дело с судебной практикой – реально ли человеку, обратившемуся в суд, разрешить спор со страховой компанией, если таковой возникнет?

– Да, конечно. Суды шли и идут, правовая база в сфере страхования для этого вполне достаточна, что позволяет надеяться на справедливое разрешение конфликта. Мошенничество же всегда было, есть и будет. Но если раньше суды выносили большинство решений в пользу частных лиц, то

теперь ситуация меняется. Я хочу сказать, что к мошенничеству все чаще прибегают страхователи.

Что касается страховщиков, то правила, регулирующие их деятельность, становятся все жестче, а сама деятельность находится под неусыпным контролем. Уже при выходе на рынок фирма-страховщик сталкивается с этим.

Еще в процессе получения лицензии согласуется структура тарифной ставки: сколько денег фирма может тратить на ведение дел, сколько идет на формирование страхового фонда, сколько – на превентивные меры, т. е. на расходы по снижению страхового риска. В дальнейшем инспекции следят, чтобы компания не занижала тарифы, согласованные с органами надзора. Да и сами страховщики заинтересованы в выявлении недобросовестных страховщиков, так как их наличие препятствует развитию цивилизованного страхового рынка. К тому же хорошая репутация – одно из главных конкурентных преимуществ страховой фирмы.

– Может ли клиент вносить в договор страхования изменения, или фирмы предлагают, что называется, типовой договор, выгодный, в первую очередь, ей самой?

– Так же, как правила и тарифы, форма договора страхования согласовывается с органами надзора. Есть возможность вносить изменения, но они не могут быть кардинальными.

– Возьмем пример со страхованием дач: могу я оговорить особые условия?

– Большинство из них, как мне кажется, уже предусмотрено, т. е. имеется широкий спектр «составляющих» данного риска и таблица тарифов, соответствующих особенностям конкретного объекта страхования.

– Если ценового преимущества нет – тарифы у всех компаний почти одинаковы – тогда за счет чего одна компания может быть успешнее другой?

– Одним из конкурентных преимуществ является развитая агентская сеть. В выигрыше тот, кто лучше убеждает и продает. Либо тот, кто больше известен на рынке как надежный партнер. Люди старшего поколения действуют по

привычке: традиционно они страховали свое имущество у «государственного» страховщика, туда и сегодня обращаются. Скажем, по страхованию дач Росгосстрах – явный лидер. Ведь многие до сих пор думают, что раз государственное – значит хорошо, надежно (как в сберкассе).

– А это не так?

– Во-первых, «государственный» в данном случае означает, что государство просто имеет некоторую долю пакета акций Росгосстраха – так же, как и в случае Сбербанка. Во-вторых, сколько раз государство, мягко говоря, оказывалось ненадежным партнером.

Никаких дополнительных гарантий государственные компании не обеспечивают. Более того, иногда страхование в чисто коммерческой компании бывает более выгодным. Но у Росгосстраха есть большой плюс – разветвленная сеть филиалов и отделений по всей России.

– При возникновении страхового случая одна сторона хочет получить возмещение ущерба, вторая – не очень стремится это сделать. Может возникнуть спор, и спор, вообще говоря, субъективный. Кто выступает арбитром?

– В каждой страховой компании имеется собственный экспертный отдел, специалисты которого анализируют случай и делают заключение. Если страхователь с оценкой не согласен, он может обратиться к независимым экспертам (их услуги надо будет оплачивать). Такие фирмы сегодня есть.

– Как должен действовать владелец полиса при наступлении страхового случая? Есть полезный совет?

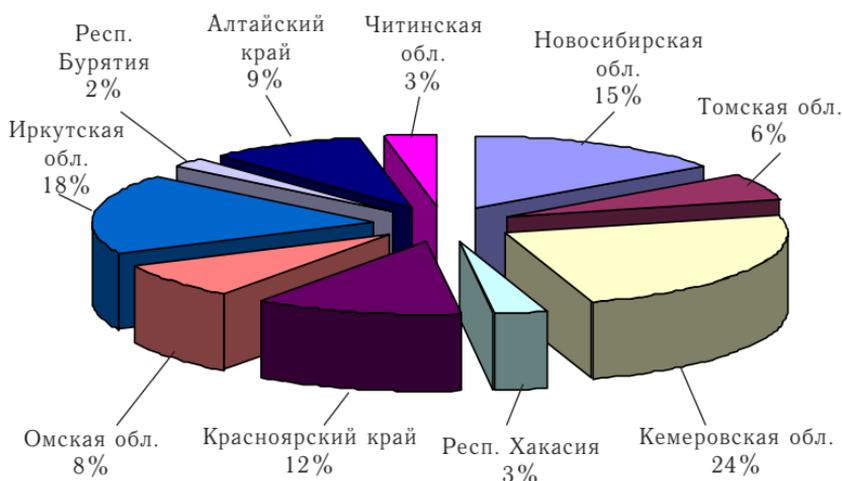
– В каждой страховой компании установлен свой порядок, и он определяется правилами страхования. Как минимум, нужно в определенный срок подать в страховую компанию заявление о наступлении страхового случая и приложить к нему все необходимые документы. Перечень этих документов опять же устанавливается правилами страхования.

Анализ итогов деятельности страховых компаний Сибирского Федерального округа за 2001 год

В. А. ГОЛУБКОВ,
исполнительный директор Сибирской
межрегиональной ассоциации страховщиков,
Новосибирск

По состоянию на 1 января 2002 г. на территории регионов, входящих в Сибирский Федеральный округ (СФО), осуществляют свою деятельность 157 страховых организаций. Общее число филиалов иногородних страховых компаний составляет 165.

Структура страхового рынка округа по количеству страховщиков представлена в табл. 1 и на следующей диаграмме:



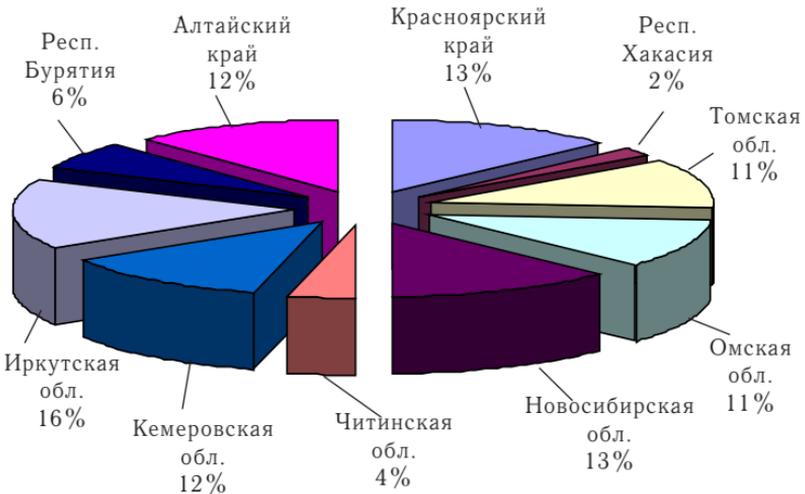
Структура округа по количеству страховых компаний, %



Количество страховых компаний в регионах СФО

| Регион | СК | Филиалы | Всего |
|-----------------------|-----|---------|-------|
| Алтайский край | 14 | 19 | 33 |
| Республика Бурятия | 3 | 10 | 13 |
| Иркутская область | 29 | 26 | 55 |
| Кемеровская область | 38 | 20 | 58 |
| Красноярский край | 19 | 22 | 41 |
| Новосибирская область | 24 | 21 | 45 |
| Омская область | 13 | 18 | 31 |
| Томская область | 9 | 18 | 27 |
| Республика Хакасия | 4 | 4 | 8 |
| Читинская область | 4 | 7 | 11 |
| Итого | 157 | 165 | 322 |

Как распределены в СФО филиалы иногородних страховых компаний, видно из диаграммы:

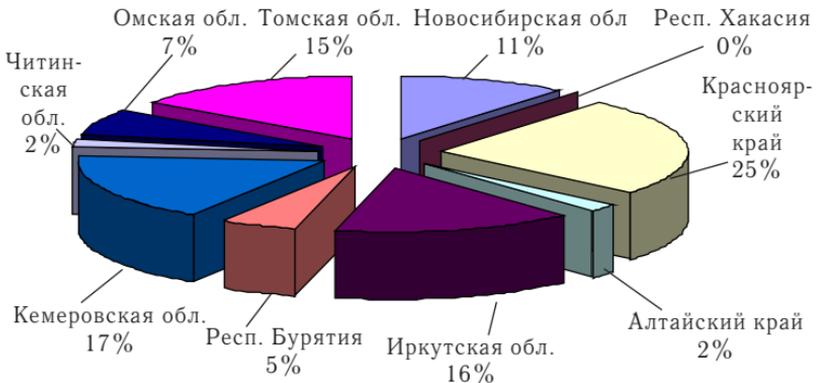


Показатели деятельности страховщиков округа имеют устойчивую тенденцию роста. Так, по итогам 2001 г. всеми страховыми организациями, включая филиалы, было собрано 13 млрд 687 млн руб. страховых премий и произведено 11 млрд 391 млн руб. страховых выплат (табл. 2–3).

Суммарные показатели поступивших страховых премий (за 2001 г.), тыс. руб.

| Регион | Добровольное страхование, в том числе | | | | | Обязательное | Итого |
|--------------------|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | всего добров. | жизни | личное | имущественное | ответственности | | |
| Алтайский край | 286936 | 93726 | 47897 | 139301 | 6012 | 42387 | 329323 |
| Республика Бурятия | 36512 | 12291 | 4854 | 17952 | 1415 | 591192 | 627704 |
| Иркутская область | 677488 | 85512 | 244797 | 304514 | 42665 | 1525511 | 2202999 |
| Кемеровская обл. | 810929 | 189974 | 420205 | 172885 | 27865 | 1445440 | 2256369 |
| Красноярский край | 973017 | 175129 | 195437 | 482431 | 120020 | 2337138 | 3310155 |
| Новосибирская обл. | 719076 | 39854 | 270906 | 363388 | 44928 | 811456 | 1530532 |
| Омская область | 374181 | 167863 | 88923 | 99428 | 17967 | 573450 | 947631 |
| Томская область | 1379145 | 1086036 | 172561 | 88208 | 32340 | 708783 | 2087928 |
| Республика Хакасия | 38921 | 2905 | 13161 | 12710 | 10145 | 28120 | 67041 |
| Читинская область | 49761 | 2342 | 30470 | 15181 | 1768 | 277793 | 327554 |
| Итого | 5345966 | 1855632 | 1489211 | 1695998 | 305125 | 8341270 | 13687236 |

Доли регионов в объеме поступивших страховых премий в СФО показаны на следующей диаграмме:



Анализ объемов поступивших премий в каждом регионе показывает, что эти объемы не зависят от количества страховых организаций региона.

Налицо пять ярко выраженных лидеров (Красноярский край, Кемеровская, Иркутская, Томская и Новосибирская области), которые собирают около 85% страховых взносов в округе (табл. 4).

Таблица 3

Суммарные показатели произведенных страховых выплат (за 2001 год), тыс. руб.

| Регион | Добровольное страхование, в том числе | | | | | Обязательное | Итого |
|---------------------|---------------------------------------|---------|--------|---------------|-----------------|--------------|----------|
| | всего добров. | жизни | личное | имущественное | ответственности | | |
| Алтайский край | 100407 | 42502 | 27293 | 30040 | 572 | 36556 | 136963 |
| Республика Бурятия | 12308 | 9117 | 1631 | 1537 | 23 | 583149 | 595457 |
| Иркутская область | 338592 | 67444 | 178622 | 87767 | 4759 | 1449057 | 1787649 |
| Кемеровская область | 534410 | 265149 | 239841 | 26324 | 3096 | 1385728 | 1920138 |
| Красноярский край | 320136 | 170062 | 72044 | 66004 | 12026 | 2331168 | 2651304 |
| Новосибирская обл. | 285971 | 56678 | 139258 | 77582 | 12453 | 727432 | 1013403 |
| Омская обл. | 269451 | 177381 | 66336 | 22984 | 2750 | 561070 | 830521 |
| Томская обл. | 1477893 | 1383523 | 72410 | 21136 | 824 | 660161 | 2138054 |
| Республика Хакасия | 10455 | 2608 | 6740 | 1072 | 35 | 28207 | 38662 |
| Читинская область | 26695 | 1634 | 24230 | 781 | 50 | 252964 | 279659 |
| Итого | 3376318 | 2176098 | 828405 | 335227 | 36588 | 8015492 | 11391810 |

Таблица 4 демонстрирует, что в ряде регионов выплаты составляют значительную часть от объема поступивших страховых премий, а в Томской области они даже превышают последние. Во многом это вызвано высокой долей обязательного медицинского страхования, а также чрезмерным использованием страхования жизни для «зарплатных схем» в некоторых

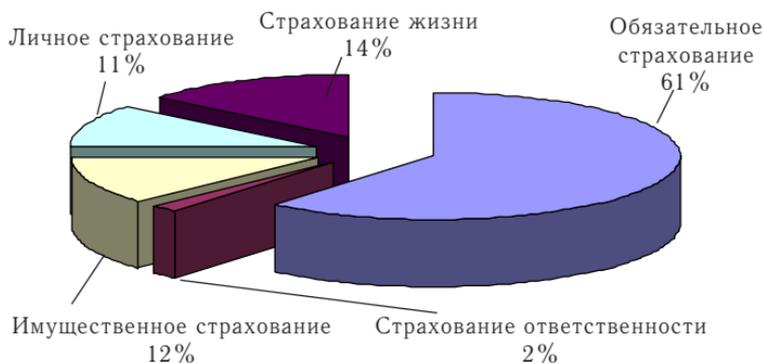
регионах. Если отбросить обязательное страхование и страхование жизни, получится иная картина (табл. 5).

Таблица 4

Страховые выплаты и премии по регионам СФО

| Регион | Премии, тыс. руб. | % от общего объема премии | Место | Выплаты, тыс. руб. | Соотношение выплат и премий, % |
|-----------------------|-------------------|---------------------------|-------|--------------------|--------------------------------|
| Красноярский край | 3310156 | 24,2 | 1 | 2651304 | 80 |
| Кемеровская область | 2256369 | 16,5 | 2 | 1920138 | 85 |
| Иркутская область | 2202998 | 16,1 | 3 | 1787649 | 81 |
| Томская область | 2087928 | 15,3 | 4 | 2138054 | 102 |
| Новосибирская область | 1530531 | 11,2 | 5 | 1013404 | 66 |
| Омская область | 947631 | 6,9 | 6 | 830522 | 88 |
| Республика Бурятия | 627704 | 4,6 | 7 | 595457 | 95 |
| Алтайский край | 329323 | 2,4 | 8 | 136964 | 42 |
| Читинская область | 327555 | 2,4 | 9 | 279660 | 85 |
| Республика Хакасия | 67040 | 0,5 | 10 | 38662 | 58 |
| Итого | 13687235 | | | 11391814 | |

Структуру страхового портфеля в целом по региону отражает диаграмма:



Приведенная диаграмма показывает, что наибольший объем приходится на долю обязательного страхования, а наименьший – на долю страхования ответственности. Имущественное страхование, личное и страхование жизни развиты примерно в равной степени. Необходимо отметить, что по регионам структура портфеля значительно различается.

Таблица 5

Страховые премии и выплаты без обязательного страхования и страхования жизни

| Регион | Премии, тыс. руб. | % от общего объема премии | Место | Выплаты, тыс. руб. | Соотношение выплат и премий, % |
|-----------------------|-------------------|---------------------------|-------|--------------------|--------------------------------|
| Красноярский край | 797889 | 22,9 | 1 | 150074 | 19 |
| Новосибирская область | 679221 | 19,5 | 2 | 229293 | 34 |
| Кемеровская область | 620955 | 17,8 | 3 | 269261 | 43 |
| Иркутская обл. | 591975 | 17,0 | 4 | 271148 | 46 |
| Томская обл. | 293108 | 8,4 | 5 | 94370 | 32 |
| Омская область | 206318 | 5,9 | 6 | 92070 | 45 |
| Алтайский край | 193210 | 5,5 | 7 | 57906 | 30 |
| Читинская обл. | 47419 | 1,4 | 8 | 25062 | 53 |
| Республика Хакасия | 36016 | 1,0 | 9 | 7847 | 22 |
| Республика Бурятия | 24221 | 0,7 | 10 | 3191 | 13 |
| Итого | 3490332 | | | 1200222 | |

Из таблицы 6 видно, что в целом по региону региональные страховые компании СФО собирают страховых премий в четыре раза больше: чем филиалы иногородних компаний. В большинстве регионов страховые компании собирают 80–90% страховых премий, и только Томская область и Алтайский край влияют на ухудшение среднего показателя.

Если исключить обязательное страхование и страхование жизни, то сборы страховых компаний составят 64,8%, а филиалов – 35,2%. Изменение соотношения вызвано тем, что доля региональных страховых компаний в объеме стра-

**Результаты деятельности СК
и филиалов иногородних страховых компаний**

| Регион | | Премии, тыс. руб. | Соотношение между СК и филиа- лами, % | Выплаты, тыс. руб. | Соотношение между СК и филиа- лами, % |
|-----------------------|------|----------------------|--|-----------------------|--|
| Алтайский край | СК | 234553 | 71,2 | 111480 | 81,4 |
| | Фил. | 94770 | 28,8 | 25484 | 18,6 |
| Республика Бурятия | СК | 544444 | 86,7 | 538196 | 90,4 |
| | Фил. | 83260 | 13,3 | 57261 | 9,6 |
| Иркутская область | СК | 1890273 | 85,8 | 1643832 | 91,5 |
| | Фил. | 312725 | 14,2 | 152817 | 8,5 |
| Кемеровская область | СК | 2091304 | 92,7 | 1857226 | 96,7 |
| | Фил. | 165065 | 7,3 | 62912 | 3,3 |
| Красноярский край | СК | 3052402 | 92,2 | 2558418 | 96,5 |
| | Фил. | 257754 | 7,8 | 92886 | 3,5 |
| Новосибирская область | СК | 1266439 | 82,7 | 883490 | 87,2 |
| | Фил. | 264092 | 17,3 | 129913 | 12,8 |
| Омская область | СК | 863204 | 91,1 | 789305 | 95,0 |
| | Фил. | 84427 | 8,9 | 41217 | 5,0 |
| Томская область | СК | 639799 | 30,6 | 578806 | 27,1 |
| | Фил. | 1448129 | 69,4 | 1559249 | 72,9 |
| Республика Хакасия | СК | 60254 | 89,9 | 37566 | 97,2 |
| | Фил. | 6786 | 10,1 | 1096 | 2,8 |
| Читинская область | СК | 278438 | 85,0 | 258561 | 92,5 |
| | Фил. | 49117 | 15,0 | 21099 | 7,5 |
| Всего | СК | 10921110 | 79,8 | 9256880 | 81,2 |
| Всего | Фил. | 2766125 | 20,2 | 2143934 | 18,8 |

ховых премий по обязательному страхованию составляет 95%. При этом доля региональных страховых компаний в объёме страховых премий по страхованию жизни составляет 38%, но удельный вес обязательного страхования в общем портфеле значительно выше страхования жизни.

Становление рынка производных финансовых инструментов (ПФИ) породило многие вопросы: насколько целесообразно развитие рынка ПФИ, не окажет ли он негативного, дестабилизирующего влияния на экономику в целом? Не являются ли ПФИ финансовым пузырем, торговлей «воздухом»? Насколько влияет данный рынок на банковский сектор и каковы механизмы взаимодействия его с реальным сектором экономики? Автор пытается дать ответы на все эти вопросы применительно к условиям переходной экономики.

О РИСКАХ СРОЧНОГО РЫНКА

В. В. РУДЬКО-СИЛИВАНОВ,

доктор экономических наук, профессор,
начальник ГУ Банка России по Приморскому краю,
руководитель регионального методического центра
Банка России по контролю за рисками, вызванными
операциями кредитных организаций на срочных рынках,

А. А. АФНАСЬЕВ,

кандидат физико-математических наук,
начальник управления платежных систем,
расчетов и ценных бумаг ГУ Банка России
по Приморскому краю,
Владивосток

Развитие мирового рыночного хозяйства в значительной степени зависит от эффективности взаимодействия реального и финансового секторов экономики. Активные инновационные процессы на финансовых рынках, которые стали возможны после прорыва в области компьютерных и информационных технологий и либерализации валютно-финансовой сферы, фундаментально изменили экономику XX века.

Но вслед за инновациями на финансовом рынке «началось» нарастающее отделение движения финансовых потоков от развития реального сектора экономики... Появился



капитал, способный сам по себе, вне обслуживания движения товаров, услуг и информации, делать деньги»¹. Последующие финансовые кризисы, связанные с массовым бегством капитала, отделившегося от процесса воспроизводства, подтвердили это.

Новые рынки капитала образовали за последние десятилетия макроэкономические сегменты, оказавшие серьезное влияние на структуру воспроизводственного цикла и изменившие механизмы взаимодействия финансового и реального секторов. Один из таких рынков – рынок производных финансовых инструментов (ПФИ).

ПФИ опосредуют традиционные финансовые отношения и категории – кредит, заем, акция и другие. Их используют, как и другие финансовые инструменты, для установления, изменения или прекращения каких-либо финансовых отношений.

С другой стороны, ПФИ ориентированы на введение новой – временной – оси в пространстве договорных отношений хозяйствующих субъектов рыночной экономики. Сделки с ПФИ, как правило, инициируют некие будущие товарно-финансовые потоки. При этом термин «производный» указывает на функциональную зависимость цены этого финансового инструмента от цены лежащего в его основе базисного актива.

В наиболее общем виде ПФИ – это контракты, стоимость которых зависит от стоимости одного или нескольких лежащих в их основе активов, процентных ставок или фондовых индексов. К ПФИ, или к деривативам (derivatives), относят форвардный и фьючерсный контракты, опцион, своп, форвардное соглашение о процентной ставке и другие контракты.

Так как цена поставки актива в будущем устанавливается в момент заключения ПФИ-контракта, субъекты рыночной экономики получают возможность снизить негативное влияние «неопределенности будущего» на финансовый результат хозяйственной деятельности. Одна из основных экономических функций ПФИ состоит в том, что они **служат**

¹ Абалкин Л. Смена тысячелетий и социальные альтернативы// Вопросы экономики. 2000. № 12. С. 32.

инструментами управления финансовыми рисками. Именно это свойство и есть классификационный признак выделения ПФИ из более обширного множества срочных сделок².

О генерации риска на срочном рынке в переходной экономике

Стремительное развитие рынка ПФИ в последней трети XX века столетия вызвало большой интерес к проблеме ведущих научных школ западных стран, а также органов государственного управления и регулирования.

В рамках теории производных финансовых инструментов обосновывается, в частности, применение вероятностных методов при анализе финансовых рынков. За разработку методов расчета цены производных финансовых инструментов Р. Мертону и М. Шоулзу в 1997 г. присуждена Нобелевская премия в области экономических наук.

Законодательные органы США занимались проблемой рынка ПФИ в 1994–1995 гг. В 1994 г. Конгресс США рассмотрел пять законопроектов, касающихся государственного регулирования рынка ПФИ. Обсуждались подчас диаметрально противоположные точки зрения, однако в целом и в США, и в других странах с развитой рыночной экономикой на законодательном уровне закреплено положительное отношение к рынку ПФИ при условии соответствующего регулирования со стороны государства.

На этапе перехода к рыночной экономике закономерности рынка производных финансовых инструментов изучены недостаточно. В переходный период экономические агенты имеют отличные от традиционных целевые функции, осуществляют свою деятельность в неустойчивой экономической среде, сталкиваются с финансовыми рисками, существенно отличающимися от рисков, возникающих в странах с развитой рыночной экономикой.

² Рудько-Силиванов В., Афанасьев А. Определимся в понятиях: производные финансовые инструменты или срочные сделки?//Рынок ценных бумаг. 2000. № 10 (169).

Один из наиболее интересных вопросов: создают ли ПФИ новые финансовые риски или только перераспределяют уже существующие?

Чтобы ответить, построим модель, позволяющую проследить распределение риска при парных взаимодействиях на рынке срочных сделок. Затем оценим совокупный риск срочного рынка как системы, объединяющей всех ее участников. В данной модели основное внимание будет уделено не механизмам ценообразования на рынке срочных сделок, но анализу генерации, поглощения или передачи рисков при заключении сделок.

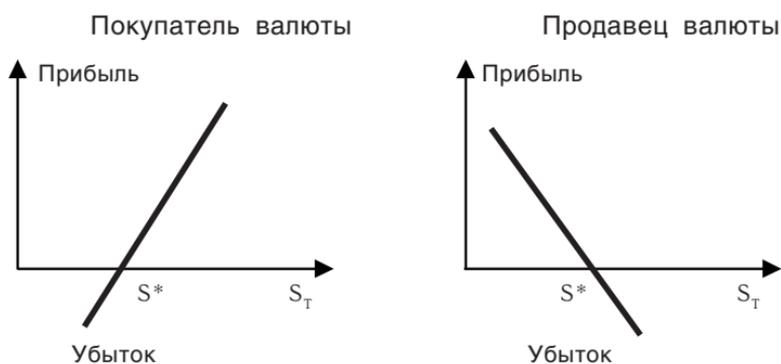
Предположим, что в рамках модели участников рынка срочных сделок можно разбить на два больших класса – хеджеров и спекулянтов. Такой подход считается общепризнанным в классической теории рынка срочных сделок. Деятельность арбитражеров в рамках модели рассматриваться не будет в силу предположения об отсутствии на рынке арбитражных ситуаций.

Будем считать, что хеджер – это агент экономики, подвергшийся риску R при осуществлении хозяйственной деятельности до проведения каких-либо сделок с ПФИ и заключающий сделку на рынке ПФИ с целью уменьшить начальный риск. В качестве хеджера может выступать, например, внешнеторговое предприятие, деятельность которого связана с валютным риском. Хеджером по валютному риску может быть также банк, имеющий открытую валютную позицию.

Основное отличие спекулянта от хеджера состоит в том, что у первого отсутствует мотив снижения риска: он заключает сделку с ПФИ в расчете на спекулятивную прибыль. В начальный момент спекулянт может не иметь риска или иметь некоторый риск и быть готов его увеличить. Спекулянтом на рынке валютных ПФИ может быть, например, банк, стремящийся получить дополнительную прибыль через принятие дополнительного риска. Как правило, в качестве спекулянтов на рынке срочных сделок выступают не промышленные предприятия, а финансовые институты.

В силу того, что каждый из инструментов рынка ПФИ позволяет управлять, как правило, только одним видом риска, будем рассматривать одномерную модель рынка ПФИ. Таким образом, один и тот же банк, являющийся хеджером по одному виду риска, например, по валютному, может быть спекулянтом по другим рискам, например, по фондовому или процентному.

Пусть заключение валютного ПФИ позволяет передать валютный риск в размере γ от покупателя иностранной валюты продавцу. Уточним данное положение на примере валютного форвардного контракта, заключенного на поставку долларов США по цене исполнения S^* . Графики прибыли/убытков продавца и покупателя валюты в зависимости от рыночного курса S_T на дату исполнения контракта будут выглядеть следующим образом:



Напомним, что финансовый риск рассматривается как мера возможных потерь при наступлении неблагоприятных событий. Поэтому покупатель валюты подвергается риску γ при осуществлении событий в области $S_T < S^*$. Продавец валюты подвергается тому же риску γ при осуществлении событий в области $S_T > S^*$.

В рассматриваемой модели все сделки, заключаемые на рынке ПФИ, могут быть разделены на четыре класса: «хеджер – спекулянт», «спекулянт – хеджер», «хеджер – хеджер» и «спекулянт – спекулянт».

Рассмотрим сделки типа «хеджер – спекулянт». Пусть хеджер до заключения ПФИ-контракта подвержен валютному риску R . Для его снижения он заключает ПФИ-контракт соответствующей направленности. Риск хеджера после заключения ПФИ-контракта будет R_g . Риск спекулянта вследствие заключения ПФИ-контракта увеличится на $г$.

Совокупный риск в системе после заключения ПФИ-контракта между этими участниками рынка останется неизменным. Контракты между хеджерами и спекулянтами приводят только к перераспределению существующего в системе риска. Исключение составляет случай незамкнутой системы: если хеджер и спекулянт – агенты разных экономик, тогда заключение сделок этого типа будет приводить к соответствующим изменениям финансового риска в каждой из стран.

В силу симметрии эффект перераспределения риска будет иметь место и при заключении сделок с ПФИ типа «спекулянт – хеджер».

Перейдем к рассмотрению сделок «хеджер – хеджер». Заключение «двусторонней» хеджерской сделки возможно лишь в том случае, если один из хеджеров подвержен риску величиной R_1 , а второй хеджер подвержен тому же виду риска, но противоположной направленности, величиной R_2 . Например, если для хеджера А неблагоприятен рост курса доллара, так как он несет в данном случае убытки, то для хеджера В неблагоприятна ситуация снижения курса доллара. Совокупный начальный риск равен $R_1 + R_2$. После заключения ПФИ-контракта хеджер А будет подвержен риску $R_1 - г$, а хеджер В – соответственно риску $R_2 - г$. Таким образом, совокупный риск составит $R_1 + R_2 - 2г$.

Следовательно, заключение сделок с ПФИ в случае, когда оба контрагента по сделке являются хеджерами, уменьшает совокупный финансовый риск, присущий системе.

Рассмотрим последнюю возможную ситуацию, а именно заключение сделок «спекулянт – спекулянт». Заключение контракта ПФИ приведет к увеличению на $г$ риска спекулянта А, а также к увеличению на $г$ риска спекулянта В. Совокупный риск после заключения ПФИ-контракта увеличится на $2г$.

Таким образом, *при заключении ПФИ-контрактов, когда оба контрагента являются спекулянтами, происходит генерация финансового риска.*

Вывод можно проиллюстрировать следующим примером. Пусть два российских предприятия, не имеющие никаких обязательств в монгольских тугриках, заключили беспоставочный форвардный контракт на курс тугрика к доллару. Тем самым они подвергают себя валютному риску курса тугрика, так как в случае отклонения курса тугрика от курса, оговоренного в контракте, один из них понесет убытки.

Итак, рассмотрев нашу модель, мы приходим к выводу, что *ответ на вопрос, создает ли рынок ПФИ новые финансовые риски или только перераспределяет уже существующие в системе, зависит от соотношения числа хеджеров и спекулянтов на данном рынке.*

Соотношение хеджеров и спекулянтов на рынке стран с развитой экономикой определено в замечании нобелевского лауреата М. Миллера, который пишет о фьючерсном рынке США: «Люди часто удивляются, как мало спекулянтов, или “нехеджеров”, существует на рынке. Не более четверти или трети всех людей, торгующих на фьючерсном рынке, могут бы быть классифицированы как “спекулянты” в техническом смысле. Все остальные – хеджеры»³. Далее он отмечает, что здесь нет противоречия: ниоткуда не следует, что спекулянты должны составлять половину от всех участников рынка, – сделки могут заключаться и между хеджерами.

Положительная роль спекулянтов отмечается в классической теории рынка срочных сделок, так как они выполняют объективно необходимые экономические задачи для функционирования рынков срочных сделок и экономики в целом.

Данные выводы, безусловно, верны «в общем случае». Однако в специфических условиях российской экономики на рынке срочных сделок спекулянты доминируют. Спекулятивная направленность срочного рынка в России в 1995–1998 гг. обсуждалась во многих работах. Приведем лишь

³ Merton H. Miller. Merton Miller on Derivatives. – John Wiley & Sons, Inc., 1997. P. 81–82.

одну цитату: «Безусловно, основная масса сделок преследовала чисто спекулятивные цели. Причем этот вид сделок в российских условиях был очень выгодным (для тех, кто угадал направление движения доллара)... Однако мировой опыт развития валютной срочной торговли показывает, что полноценный и значительный по оборотам фьючерсный рынок не может состоять из одних спекулянтов. Реальный приток предложения и спроса на фьючерсный рынок обеспечивают прежде всего хеджеры. Поэтому для дальнейшего нормального развития фьючерсного рынка в России необходимо было регулярное совершение на нем хеджевых сделок»⁴.

Увеличение доли спекулянтов на рынке срочных сделок приводит к качественному изменению ситуации. Приведенная выше модель с позиций распределения риска количественно подтверждает, что при преобладании на рынке спекулянтов совокупный финансовый риск участников рынка срочных сделок увеличивается с ростом масштабов рынка; система становится принципиально неустойчивой, и в дальнейшем ее кризисное развитие неизбежно.

В связи с этим государственное регулирование должно быть направлено на привлечение на рынок хеджеров, например, методами налогового стимулирования. Необходимо внести в налоговое законодательство поправки, позволяющие хеджеру платить налоги не с финансового результата каждой сделки в отдельности (хеджирующей и хеджируемой), а с совокупного финансового результата.

В странах с развитой рыночной экономикой предприятия реального сектора, выходя на рынок ПФИ в качестве хеджеров, выступают донорами финансового риска, который акцептуют финансовые институты. При этом наибольшая концентрация финансовых рисков приходится на банковскую систему. В этой связи методологически важно проанализировать влияние рынка ПФИ на системный риск банковского сектора.

⁴ Кандинская О. А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 2000. С. 226–227.

Влияние рынка ПФИ на системный риск банковского сектора

С появлением современных новых телекоммуникационных технологий ПФИ стали мощным инструментом управления финансовыми рисками. Однако ПФИ – это финансовые инструменты, предлагающие «большой риск за маленькие деньги»; это единственный вид финансовых инструментов, объем потерь по которым может превысить объем первоначальных вложений. Ошибка в построении хеджирующей стратегии уже чревата значительными финансовыми потерями. Использовать данные инструменты можно только при полном понимании их сущности и природы.

Обязанность руководства банка обеспечивать эффективное функционирование систем управления рисками и внутреннего контроля закреплена в нормативных документах. Вместе с тем мер на уровне отдельных коммерческих банков недостаточно для устойчивости всего банковского сектора.

К управлению совокупным риском нужен стратегический системный подход со стороны органов государственного регулирования. С учетом особенностей, вносимых рынком ПФИ (возрастающей динамичности финансовых рисков, разнообразия профиля риска по производным финансовым инструментам и увеличивающейся сложности причинно-следственных связей), задача управления совокупным риском выходит за рамки чисто регуляторной и не может быть решена без серьезных научных исследований.

Из числа рисков, вызванных операциями банков на рынке ПФИ, наибольшее влияние на системный риск банковского сектора оказывают рыночный и кредитный риски.

Рыночный риск российского коммерческого банка в соответствии с нормативными документами Банка России рассчитывается как сумма трех составляющих – процентного риска, фондового риска и валютного риска.

Как показывают данные табл. 1, в структуре рыночного риска банковской системы доминирует валютный риск. Выводы о наметившейся тенденции снижения удельного веса валютного риска пока не нашли явного подтверждения.

Природа рыночного риска не позволяет сегрегировать его по срочным сделкам в качестве аддитивной составляющей рыночного риска банка. В качестве косвенной меры риска по срочным операциям приходится использовать объем открытых позиций на рынке срочных сделок.

Операции российских коммерческих банков на рынке срочных сделок, несмотря на значительное сокращение масштабов этого рынка после финансового кризиса 1998 г., продолжают занимать важное место в общем объеме операций банков и существенно влиять на риски банковской системы.

Таблица 2

Динамика объема открытых позиций на рынке срочных сделок и базовых показателей банковской системы, млрд руб.

| Показатель | 01.07.1998 | 01.01.1999 | 01.07.1999 | 01.01.2000 | 01.07.2000 | 01.01.2001 | 01.04.2001 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Объем открытых позиций* | 1121,4 | 532,4 | 561,3 | 389,6 | 392,2 | 300,7 | 322,5 |
| Совокупные активы (пассивы) банковской системы | 766,1 | 1046,6 | 1321,8 | 1586,4 | 1928,2 | 2362,5 | н/д |
| Капитал банковской системы | 116,4 | 76,5 | 88,6 | 168,2 | 206,6 | 286,4 | н/д |

* Данные показатели рассчитаны как полуусумма требований и обязательств по срочным операциям.

Источники: Бюллетень банковской статистики ЦБР. 1999. № 12; Бюллетень банковской статистики ЦБР. 2001. № 5; Вестник Банка России. 2001. № 12; Данные сайта Банка России в сети Интернет.

Как видно из табл. 2, объем открытых позиций российских коммерческих банков на рынке срочных сделок по состоянию на 01.07.1998 был равен 1121 млрд руб., или 146% от совокупных активов. Данный показатель значительно снизился после финансового кризиса 1998 г., по состоянию на 01.01.2001 г. объем открытых позиций составил 301 млрд руб., или 13% от совокупных активов банковской системы. Но вместе с тем в конце 2000 г. объем открытых

позиций был сравним с капиталом банковской системы, потенциальная прибыль от срочных операций почти в 2,7 раза превысила прибыль, полученную банками в 2000 г., а объем срочных операций, базисным активом по которым являются ценные бумаги, составил 7,5% от вложений банков в ценные бумаги.

Анализ операций банков на срочном рынке в разрезе базисных активов показывает, что доминирующим базисным активом по срочным операциям банков на протяжении последних трех лет была и есть иностранная валюта. В начале 1998 г. 98–99% сделок приходилось на сделки с иностранной валютой, оставшиеся 1–2% сделок – срочные сделки с ценными бумагами. Срочные сделки с драгоценными металлами коммерческими банками практически не заключались.

По состоянию на 01.04.2001 г. укрупненно срочные сделки с иностранной валютой составляли порядка 80%, с ценными бумагами – 15%, с драгоценными металлами – 5%. При этом объемы сделок с ценными бумагами в абсолютном выражении достигли лишь предкризисных значений, а увеличение удельного веса данных операций вызвано уменьшением объема операций с иностранной валютой⁵.

Конечно, номинальная стоимость открытых позиций – не совсем адекватная мера рыночного риска, однако, исходя из практически *вырожденной* структуры срочных сделок российских коммерческих банков, можно сделать вывод, что *рыночный риск по срочным сделкам практически полностью сконцентрирован в валютной составляющей*. Это создает предпосылки для эффективного контроля влияния рыночного риска, вызванного операциями банков на рынке срочных сделок, на системный риск.

Экономика России, как и других развивающихся стран, выступает реципиентом иностранного капитала, в том числе спекулятивного. Приток капитала происходит через спо-

⁵ Подробнее см., например: Рудько-Силиванов В., Афанасьев А. Российские коммерческие банки: структура операций на срочном рынке//Рынок ценных бумаг. 2001. № 19; Рудько-Силиванов В.В., Афанасьев А.А. Региональные особенности деятельности кредитных организаций на рынке срочных сделок//Деньги и кредит. 2001. № 9.

товые рынки, а параметры вывода фиксируются посредством соответствующих сделок на срочных рынках. Отсюда возникают однонаправленные и часто спекулятивные позиции банков, что ведет к увеличению вероятности системного кризиса. Иллюстрацией к сказанному может послужить картина, которая наблюдалась в период массовых инвестиций нерезидентов в ГКО.

В 2000 г. совокупный рыночный риск банковской системы имел тенденцию к снижению по отношению к кредитному риску. По состоянию на 01.07.2000 г. сумма крупных кредитных рисков по банковскому сектору превышала рыночный риск системы в 3,8 раза, по состоянию на 01.01.2001 г. – уже в 5,4 раза (табл. 3).

За рассматриваемый период сумма крупных кредитных рисков по банковскому сектору увеличилась в 1,5 раза, а их доля в активах банковского сектора превысила 30%.

Сложившаяся ситуация обусловлена в первую очередь недостаточной капитализацией отдельных банков и банковского сектора в целом. Кроме того, низкая кредитоспособность и информационная закрытость значительной части предприятий также предопределяют концентрацию кредитных рисков у ограниченного круга заемщиков.

Величина кредитного риска по срочным сделкам в 2000 г. уменьшилась с 57,5 до 3,2 млрд руб., или в 18 раз. Резкое сокращение значения кредитного риска по срочным сделкам обусловлено исключением срочных сделок, заключенных до 17 августа 1998 г., с истекшей датой валютирования, из расчета величины кредитного риска по срочным сделкам.

В настоящее время данные показатели не очень велики на фоне совокупного кредитного риска банковской системы. Однако с ростом открытых позиций можно прогнозировать и рост кредитного риска по срочным сделкам, и увеличение его роли как фактора, влияющего на системную устойчивость банковского сектора.

При анализе кредитного риска по ПФИ важно учитывать, где был заключен контракт – на биржевом или внебиржевом рынке.

**Динамика кредитного риска банковской
системы России**

| Показатель | 01.01.2000 | 01.07.2000 | 01.10.2000 | 01.01.2001 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Сумма крупных кредитных рисков по банковскому сектору, млрд руб. | 463,6 | 554,7 | 611,0 | 714,1 |
| Доля крупных кредитных рисков в активах банковского сектора, % | 29,2 | 28,8 | 28,1 | 30,2 |
| Количество кредитных организаций, нарушивших норматив Н7* | 38 | 28 | 20 | 13 |
| Удельный вес активов кредитных организаций, нарушивших норматив Н7*, в совокупных активах банковского сектора, % | 12,4 | 7,6 | 1,9 | 3,2 |
| Количество кредитных организаций, нарушивших норматив Н6** | 215 | 193 | 175 | 134 |
| Удельный вес активов кредитных организаций, нарушивших норматив Н6, в совокупных активах банковского сектора, % | 30,1 | 51,2 | 51,1 | 45,3 |

Примечание:

* Н7 – экономический норматив, устанавливающий максимальный размер крупных кредитных рисков.

** Н6 – экономический норматив, устанавливающий максимальный размер риска на одного или группу связанных заемщиков.

Источник: Данные сайта Банка России в сети Интернет.

Основные методы снижения кредитного риска по внебиржевым ПФИ – это неттинговые соглашения и залоговое обеспечение.

Для биржевого рынка ПФИ кредитный риск практически во всех случаях равен нулю. Деятельность клиринговых палат и ежедневное внесение гарантийного обеспечения весьма эффективны для снижения кредитного риска. В этой связи возобновление в конце 2000 г. биржевой торговли инструментами срочного рынка (сразу несколькими биржевыми площадками в Москве и Санкт-Петербурге) можно рассматривать как позитивный фактор.

В России дестабилизирующим фактором могут оказаться коммерческие банки, находящиеся на грани банкротства, но осуществляющие операции, так как у них не отозвана своевременно банковская лицензия. При проведении открыто-рискованной политики на рынке ПФИ в надежде на спекулятивную сверхприбыль они будут не в состоянии исполнить свои обязательства при неблагоприятном развитии событий. Присутствие на рынке срочных сделок таких банков увеличивает кредитный риск и снижает результат усилий финансово-устойчивых банков по хеджированию позиций.

Кредитный риск российского коммерческого банка в соответствии с нормативными документами Банка России рассчитывается как сумма двух составляющих: текущего кредитного риска и потенциального кредитного риска.

Относительно однородная структура обращающихся ПФИ создает предпосылки для эффективного контроля текущего кредитного риска в нынешних условиях. Доля экзотических ПФИ невелика, большинство ПФИ имеют простой профиль риска, поэтому текущий кредитный риск может быть весьма точно рассчитан на основании данных баланса. К негативным моментам можно отнести отсутствие традиций заключения неттинговых соглашений, внесения гарантийного обеспечения и использования других механизмов снижения текущего кредитного риска по внебиржевым ПФИ.

Потенциальный кредитный риск связан, как и рыночный риск, с возможными будущими шоковыми изменениями на финансовых рынках. В случае резкого падения цен на финансовые активы коммерческие банки сталкиваются с риском ликвидности, инвесторы стремятся выйти с рынка, стараясь сохранить текущую стоимость портфелей и не надеясь

на стабилизацию рынка. Возникает паника. Производные финансовые инструменты могут оказаться в значительной мере коррелированными с другими активами, что приведет к возникновению непредвиденных рисков. Данные ситуации должны быть учтены при построении моделей диверсификации риска и хеджирующих стратегий.

В настоящее время потенциальный кредитный риск по сделкам, не включенным в компенсационное соглашение, рассчитывается путем умножения номинальной стоимости контракта на весовые коэффициенты в зависимости от срока, оставшегося до даты валютирования, и вида базисного актива. Столь упрощенный подход к расчету возможных потерь, не учитывающий вероятностной природы процессов, протекающих на финансовых рынках, может оказаться малоэффективным. Один из возможных методов выявления потенциального кредитного риска состоит в проведении стресстестинга портфелей коммерческих банков. В настоящее время задача построения моделей кредитного риска в силу ее актуальности активно обсуждается западными учеными.

Подводя итоги, можно сказать, что рынок ПФИ оказывает наибольшее влияние на рыночный и кредитный риски банковской системы. В настоящее время это влияние не очень велико. В то же время определить приоритеты в области управления риском банковской системы, выработать последовательную и эффективную политику в этой сфере невозможно без постоянного мониторинга текущих реалий финансового рынка и рисков банковской системы, без пересмотра на основе эмпирических данных весовых коэффициентов расчета риска. Необходимо отслеживать концентрацию кредитного риска, уделять особое внимание деятельности финансово неустойчивых банков, которые потенциально склонны к проведению более рискованной политики на срочном рынке.

* * *

С развитием рынка производных финансовых инструментов финансовый риск становится товаром, предметом купли-продажи. Обращение ПФИ сопровождается не только

финансовыми и товарными потоками, но и процессами перераспределения финансового риска.

В зависимости от мотивов участников заключения сделок функционирование рынка ПФИ может сопровождаться как уменьшением, так и увеличением финансового риска. В условиях переходной экономики, когда стихийно формируемое соотношение участников рынка срочных сделок складывается в пользу спекулянтов и значительно отличается от аналогичных параметров стран с развитой экономикой, механизмы государственного воздействия должны быть направлены на создание условий привлечения хеджеров на этот рынок.

Риски банковской системы глубоко институализированы и формально согласованы с правовой и социальной структурой экономики. Сложность создания механизмов взаимодействия банков с реальным сектором экономики многократно возрастает, с одной стороны, из-за низких темпов структурных преобразований экономики, неудовлетворительного финансового состояния многих и недостаточной транспарентности большинства российских предприятий. Все это приводит к высоким рискам инвестирования в реальный сектор.

С другой стороны, набор возможных решений сильно ограничен низким уровнем допустимого риска для банковской системы в условиях неразвитости финансовых рынков, слабой законодательной защиты прав кредиторов, низкого качества менеджмента и недостаточной эффективности систем управления рисками и внутреннего контроля в банках и главное — недостаточной капитализации банковской системы.

Государственное регулирование должно быть направлено на развитие сегментов рынка ПФИ, изначально ориентированных на взаимодействие финансового сектора с реальной экономикой. Приоритетное развитие должен получить не имеющий спекулятивную направленность рынок валютных ПФИ, а ориентированный на инвестирование рынок кредитных деривативов. Без привлечения хеджеров воссоздающийся после финансового кризиса 1998 г. рынок производных финансовых инструментов вновь будет носить спекулятивный характер, т. е. оказывать дестабилизирующее влияние на экономику в целом.

Статья адресована широкому кругу читателей – лицам, участвующим в подготовке и принятии решений об инвестициях и о развитии внешнеторговых связей, преподавателям экономической теории, исследователям капиталистической экономики, аспирантам и студентам экономических факультетов. Учет американского опыта полезен для выработки долгосрочной стратегии развития России, предусматривающей повышение темпов экономического роста и уменьшение отставания от США и других промышленно развитых стран мира.

Спад в большом квазицикле конъюнктуры и усиление тенденции средней нормы прибыли к понижению (на материалах США)¹

А. В. РЫЖЕНКОВ,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Капиталистической экономике присущи колебания, более масштабные и продолжительные, чем промышленные циклы. Их принято называть циклами Кондратьева, поскольку именно российский ученый Н. Д. Кондратьев в 1920–1930-х гг. внес крупный вклад в изучение гипотезы о существовании последних. В частности, наряду с длительными периодами снижения средней нормы прибыли и уменьшения нормы занятости наблюдаются продолжительные пери-

¹ В статье использованы результаты научных исследований в США (март – август 1999 г.) и Японии (сентябрь 2000 г. – август 2001 г.) при финансовой поддержке Фонда мирового общества (World Society Foundation) и университета Гакушуин (Токио).

© ЭКО 2002 г.



оды увеличения данных показателей². Повторяемость подобных низкочастотных колебаний с амплитудой, превосходящей амплитуду менее продолжительных флуктуаций, сочетается с отсутствием у временных рядов стационарности и строгой регулярности. Это позволяет предположить, что длинная волна, или большой квазицикл конъюнктуры, является стохастическим неравновесным трендом.

Карл Маркс заложил основы изучения эндогенной природы квазициклического роста. Закону тенденции средней нормы прибыли к понижению посвящены главы третьего тома «Капитала». Данный закон объясняет квазипериодичность и устойчивое неравновесие капиталистической экономики. Закон отражает диалектическое взаимодействие факторов, понижающих норму прибыли (растущее органическое строение капитала и др.), и факторов, противодействующих этой тенденции. К числу последних, тесно связанных с техническим прогрессом, относится увеличение нормы прибавочной стоимости, удешевление элементов постоянного производительного капитала, ускорение оборота, открытие новых рынков сбыта и инвестиционных возможностей.

Наблюдаемое чрезмерное разрушение информационного богатства окружающей природной среды – одна из важнейших причин тенденции средней нормы прибыли к понижению, которую необходимо принимать во внимание в теоретическом развитии указанного закона. Тенденция средней нормы прибыли к понижению, в свою очередь, становится фактором долговременного снижения нормы занятости, а также причиной замедления темпов роста производительности и оплаты труда.

Накоплению капитала свойственна неравномерность, динамическая и структурная нестабильность. Вместе с тем для него характерна тенденция к устойчивости.

² В статье средняя норма прибыли определена как отношение доходов от собственности к основному произведенному капиталу, норма занятости – как отношение занятой рабочей силы (без учета военнослужащих) к гражданской рабочей силе. В доходы от собственности при расчете средней нормы прибыли включается ресурсная рента, если не делается специальная оговорка.

В ходе накопления капитала углубляется противоречие между богатыми и бедными странами, усиливается имущественное расслоение внутри отдельных стран, нерационально расходуются природные ресурсы, увеличивается ущерб природной среде³.

Для накопления капитала характерна и противоположная тенденция – подтягивание уровня менее развитых стран к уровню более развитых, расширение занятости, создание новых рынков и потребностей населения, предъявление спроса на более квалифицированную рабочую силу, повышение экологической эффективности.

Рост производительности живого и овеществленного труда благотворно влияет на среднюю норму прибыли. Капитал стремится экономить на оплате труда и – в современных условиях – на экологических налогах. Повышение средней нормы прибыли сменяется понижением, поскольку расширение занятости влечет увеличение доли оплаты труда во вновь созданной стоимости, тогда как замещение живого труда овеществленным приводит к росту технического строения капитала (фондовооруженности). Когда долговременная тенденция снижения средней нормы прибыли начинает преобладать, экономический подъем, как фаза длинной волны, сменяется спадом (кризисом).

Конкурентоспособное капиталистическое воспроизводство предполагает эффективный контроль и управление. Поскольку современной капиталистической экономике не свойственно устойчивое равновесие, политика «шоковой терапии» не способна обеспечить социально-экономическую

³ Эти процессы заслуживают более детального рассмотрения. В данной же статье достаточно заметить следующее. Четыре пятых мирового валового дохода (в рыночных ценах) производится в богатых странах с доходом 26 тыс. дол. на одного человека. У 5,1 млрд человек в странах, относимых к развивающимся, доход составляет в среднем 3,5 тыс. дол. Половина из них живет в странах с низкими доходами (1,9 тыс. дол. на человека в год). Значительных успехов в экономическом и социальном развитии, как известно, добилась Китайская Народная Республика. В частности, доля неграмотных сократилась в этой стране за последние 20 лет с 35 до 16% населения, среднегодовой темп прироста валового внутреннего продукта в 1990–1997 гг. составил приблизительно 10% (см.: The World Bank Group. Transition. 2001. Vol. 12. No. 4, 2001. P. 1–2; The Financial Times. 2002. April 11).

стабильность. Ниже приведены аргументы в пользу того, что на этапе перехода к расширенному эколого-экономическому воспроизводству сознательный общественный контроль над накоплением капитала приобретает ключевую роль.

Промышленный цикл в США в 1991–2000 гг.

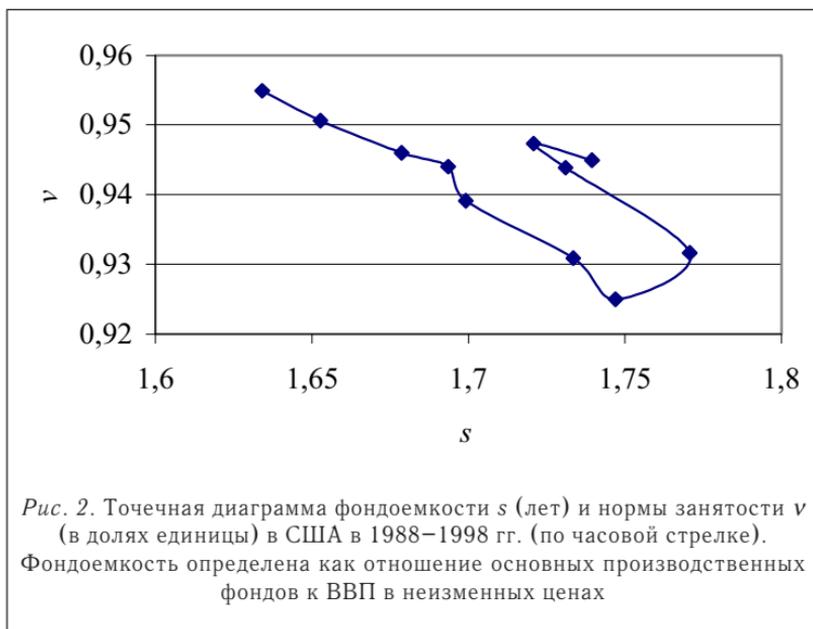
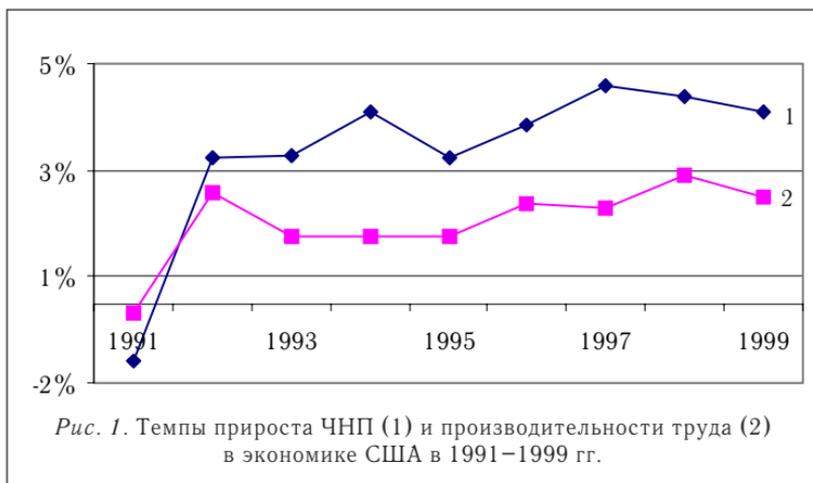
Подъем промышленного цикла, начавшегося в США с кризиса 1982 г., завершился в 1990 г. Кризис 1990–1991 гг. открыл дорогу одному из наиболее удачных периодов развития американской экономики после второй мировой войны. Наряду с технологической революцией, получившей название цифровой, происходили глубокие изменения в производственных отношениях, организации и управлении капиталистическим производством. Финансовый капитал стал еще больше доминировать в экономике.

На фазах оживления и подъема закончившегося промышленного цикла наблюдался быстрый рост чистого национального продукта (ЧНП), производительности труда (рис. 1), нормы занятости, тогда как фондоемкость устойчиво снижалась (рис. 2)⁴. Темп роста производительности труда превышал темп роста фондовооруженности в 1992–1998 гг. Рост технического строения капитала в этот период был связан с небывалым развитием информационных технологий и, в частности, компьютерных сетей.

Почасовая производительность труда в частном несельскохозяйственном секторе в 2000 г. превысила уровень

⁴ Используются оценки основных производственных фондов Бюро экономического анализа Департамента коммерции США (Survey of Current Business, April 2000). Остальные данные взяты преимущественно из ежегодников «Statistical Abstract of the USA», докладов президента «The Economic Report of the President. 1999», «The Economic Report of the President. 2000», опубликованных администрацией США. Используются также данные <http://www.economagic.com>

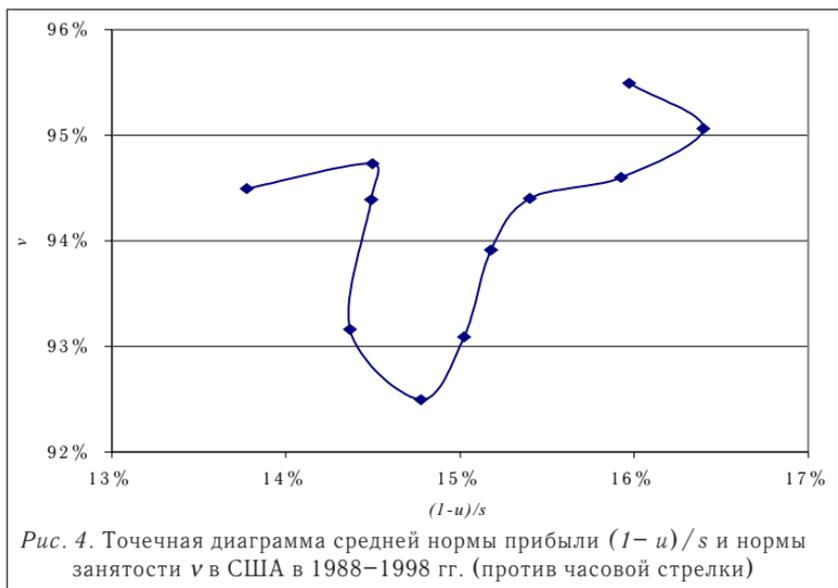
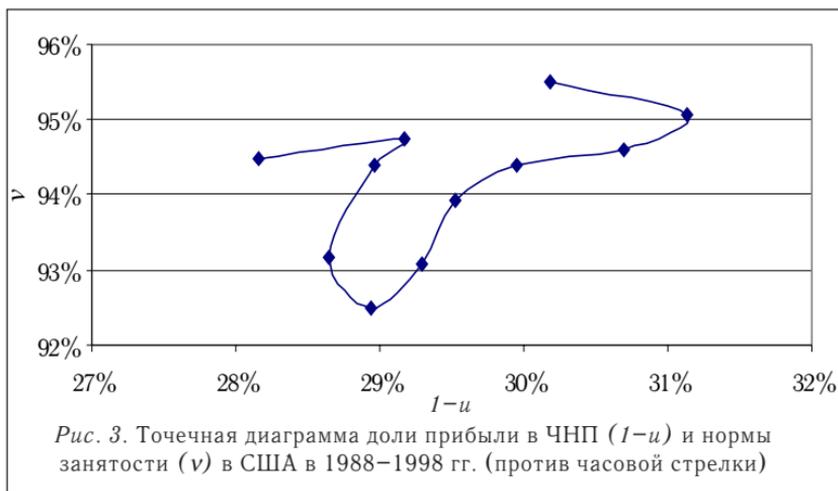
Фондоемкость рассчитана как отношение произведенного основного капитала (без жилого фонда) к ЧНП в текущих ценах, за исключением данных, использованных при построении графика на рис. 2. Текущие цены использованы при расчете удельной оплаты труда и нормы прибыли. Темпы прироста ЧНП и производительности труда рассчитаны в постоянных ценах 1996 г. Поскольку в данной статье доходы от собственности включают не только прибыль, но и ресурсную ренту, приводимые оценки средней нормы прибыли являются смещенными.



1992 г. примерно на 20%⁵. До 1997 г. увеличение выработки на одного рабочего опережало увеличение оплаты труда, что приводило к снижению относительной оплаты труда

⁵ The New York Times. 2001. June 6. P. C2.

(рис. 3). С повышением последней норма прибыли понизилась, начиная с 1997 г. (рис. 4). Темп роста производительности труда стал снижаться с 1999 г. Когда же в первом квартале 2001 г. часовая производительность американских рабочих понизилась на 1,2%, темп роста издержек на оплату труда достиг максимального уровня за десятилетие⁶.



⁶ Там же.

Несмотря на перелом в динамике средней нормы прибыли в 1997 г., такой показатель, как доля валовых частных инвестиций в валовом внутреннем продукте (ВВП), увеличивался на протяжении двух последующих лет (рис. 5). Темп прироста частных инвестиций в информационное оборудование и программное обеспечение с исключительно высокого среднего значения, равного 19% в 1993–1999 гг., достиг пика в 2000 г. на уровне 23% (в расчете на год)⁷. Доля частных инвестиций (включая жилищные) в ВВП (в ценах 1996 г.) увеличилась с 12,4% в 1991 г. до 18,8% в 1999 г. (рис. 5)⁸. При этом относительно быстрый рост ВВП и ЧНП в постоянных ценах продолжался до первого квартала 2001 г. (табл. 1 и рис. 1).

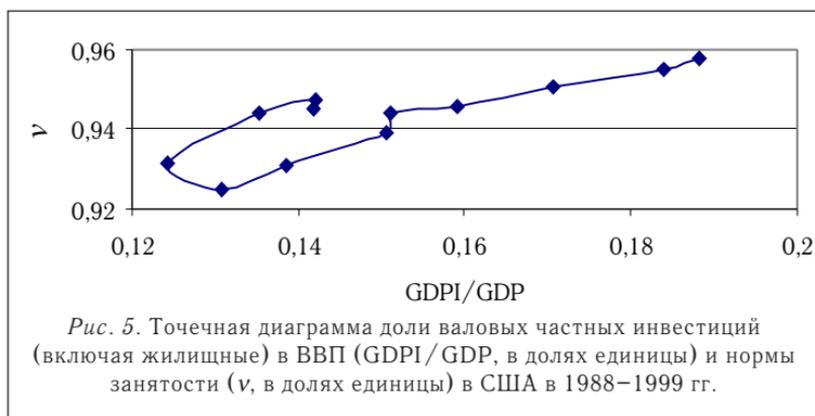


Таблица 1

Темпы роста ВВП США в 1998–2001 гг., %

| 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2001 |
|------|------|------|-----------|------------|
| | | | I квартал | II квартал |
| 4,4 | 4,1 | 4,1 | 1,3 | 0,7 |

Источник: The Financial Times. 2001. July 29. P. 3.

⁷ Economic Report of the President 2000. Washington, D.C.: GPO, 2000. P. 29; The Financial Times. 2001. April 21. P. 6.

⁸ The Financial Times. 2001. April 21. P. 6.

Относительно высокие темпы роста производительности и снижение удельной оплаты труда обусловили низкие темпы инфляции, позволявшие Федеральной резервной системе США снижать процентные ставки. Это, в свою очередь, стимулировало инвестиции.

Заметим, что темп прироста ВВП оставался высоким еще на протяжении 3 лет после неблагоприятных изменений средней нормы прибыли в 1997 г. Однако в августе 2001 г. объем промышленного производства снизился на 5% по отношению к максимальному уровню, достигнутому в сентябре 2000 г.⁹

Безработица с 3,9% в октябре 2000 г., самого низкого за 30 лет уровня, возросла до 4,5% в июне 2001 г.¹⁰ Все это указывало на тенденцию перехода экономики США из фазы подъема в фазу нового кризиса. Этот переход уже проявился в корректировке товарных запасов и в резком снижении инвестиций. Так, под влиянием снижения средней нормы прибыли, получившего ускорение в 2000 г., частные инвестиции упали во втором квартале 2001 г. на 13,6%¹¹. В результате относительного перенакопления капитала созданы избыточные производственные мощности, которые затрудняли выход из кризиса.

Между инвестиционным бумом в реальном секторе экономики, аналогичным процессом на фондовом рынке и чрезмерным расширением кредита установились положительные обратные связи. Они способствовали спекулятивному буму. В игре, знакомой россиянам под названием «алчность», принимали участие не только американцы. Норма прибыли, ожидаемая национальными и иностранными инвесторами, оторвалась от действительности. Бумажная капитализация возросла на 14 трлн дол. в результате роста курсов акций с 1990 г. до марта 2000 г.

Большинство участников фондового рынка заметили слишком поздно негативный перелом в динамике средней нормы прибыли в 1997 г. Потери от обесценения акций и

⁹ The Financial Times. 2001. September 18.

¹⁰ The Financial Times. 2001. July 11. P. 16.

¹¹ The Financial Times. 2001. July 28. P. 3.

других ценных бумаг составили более 4,5 трлн дол. фиктивного капитала к середине марта 2001 г.¹² Те же самые положительные обратные связи стали раскручивать финансово-экономический маховик в обратную сторону, под влиянием чего кризисные тенденции усилились.

Длительные экономические колебания в 1948–2000 гг.

Нас будут интересовать обобщенные статистические характеристики динамических рядов, приведенные в табл. 2, а также величины отклонений переменных от соответствующих им арифметических средних (рис. 6–10).

Таблица 2

Макроэкономические показатели экономики США*

| | Относительная оплата труда, 1948–1998 гг., % | Норма занятости, 1948–2000 гг., % | Фондоёмкость, 1948–1998, лет | Средняя норма прибыли, 1948–1998 гг., % | Темп прироста ЧНП, 1948–1999 гг., % | Темп прироста производительности труда, 1949–1999 гг., % |
|---|--|-----------------------------------|------------------------------|---|-------------------------------------|--|
| Среднее | 70,7 | 94,4 | 2,05 | 14,4 | 3,4 | 1,7 |
| Медиана | 70,7 | 94,4 | 2,03 | 14,4 | 3,4 | 1,5 |
| Относительная вариация, % | 1,4 | 1,6 | 6,7 | 9,0 | 82,4 | 117,6 |
| Минимум | 68,5 | 90,3 | 1,85 | 11,1 | –2,9 | –3,0 |
| Максимум | 73,1 | 97,1 | 2,42 | 16,9 | 9,6 | 7,3 |
| Число лет наблюдений (натуральных единиц) | 51 | 53 | 51 | 51 | 52 | 51 |

Примечание. Относительная вариация – отношение стандартного отклонения к среднему значению переменной.

* Арифметические средние из этой таблицы использовались для расчета отклонений, представленных на рис. 6–10. Для 1949–1999 гг. средний геометрический и средний арифметический темпы прироста производительности труда в США не отличались друг от друга, для 1948–1999 гг. средний геометрический и средний арифметический темпы прироста ЧНП были также приблизительно равны.

¹² The International Herald Tribune. 2001. March 22. P. 1.

Графики свидетельствуют о возможности квазициклического развития с периодом 29–33 лет, превосходящим период промышленного цикла в 3–4 раза. Присмотримся сначала к динамике удельной оплаты труда (рис. 6) и фондоемкости (рис. 7).

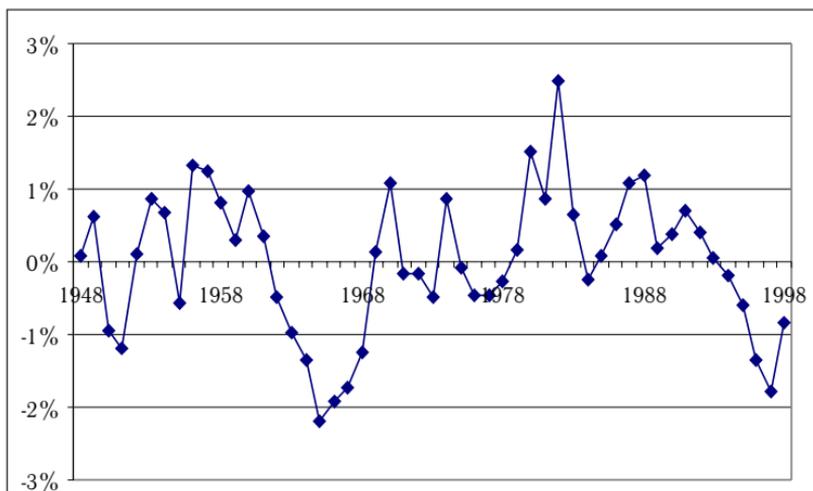


Рис. 6. Отклонения относительной оплаты труда от своего среднего значения в США в 1948–1998 гг. (для ЧНП в текущих ценах)

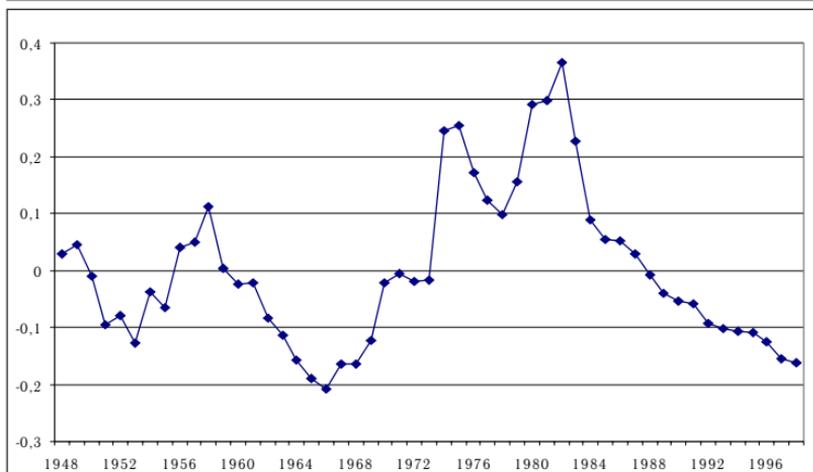


Рис. 7. Отклонения фондоемкости от своего среднего значения (лет) в США в 1948–1998 гг. (отношение ОПФ (без жилья) к ЧНП в текущих ценах)

Максимум относительной оплаты труда пришелся на промышленный кризис в 1982 г.; завершение этого кризиса открыло дорогу для долговременного квазициклического оживления и подъема. Глобальный минимум удельной оплаты труда, достигнутый на фазе предыдущего подъема в 1965 г., был на 0,4 п.п. ниже локального минимума, отмеченного в 1997 г.¹³

Фондоёмкость в 1982 г. была также значительно выше, чем во все предшествующие годы изучаемого периода. Степень загрузки производственных мощностей в периоды кризисов снижается, что способствует росту данного показателя. В последующие годы фондоёмкость снижалась, но оставалась выше уровня 1966 г.

Наибольшая неравномерность свойственна производительности труда. Достаточно трудно выделить фазы в динамике этого показателя (рис. 8).



Рис. 8. Отклонения темпа прироста производительности труда от своего среднего значения в США в 1949–1999 гг.

¹³ Речь идет о валовом фонде оплаты труда. Он включает заработную плату, жалованье, начисления, выплачиваемые работодателями в социальные фонды, без вычета отчислений наемных работников в социальные фонды и без вычета налогов, а также трудовые доходы занятых лиц, не работающих по найму. Трудовые доходы последней категории лиц определены по средней оплате наемного труда.

Среднегеометрический темп прироста чистого продукта в расчете на одного занятого в 1951–1973 гг. составил 2,3 в год, в 1974–1995 гг. – 0,8% в год, в 1996–1999 гг. – 1,9% в год. Несмотря на последнее улучшение по сравнению с предыдущим периодом более чем вдвое, темп прироста производительности труда не достиг величины, средней для 1951–1973 гг.

Фазы темпов изменения доли занятых в численности рабочей силы и темпов изменения ЧНП примерно совпадают. Это позволяет использовать норму занятости в качестве индикатора фазы длинного квазицикла вместо чистого национального продукта (рис. 9, 11, 12). Норма занятости была максимальной в 1969 г. (96,5%), что выше примерно на 0,5 п. п. среднего показателя 2000 г.



Средняя норма прибыли начинает расти в конце фазы депрессии, этот рост продолжается на фазах оживления и подъема и завершается незадолго до окончания последнего. Средняя норма прибыли достигла своего пика в 1965–1966 гг., а затем снижалась вплоть до 1982 г., когда произошел перелом. Эта норма вернулась к уровню конца 1960-х годов в 1997 г. (рис. 10).



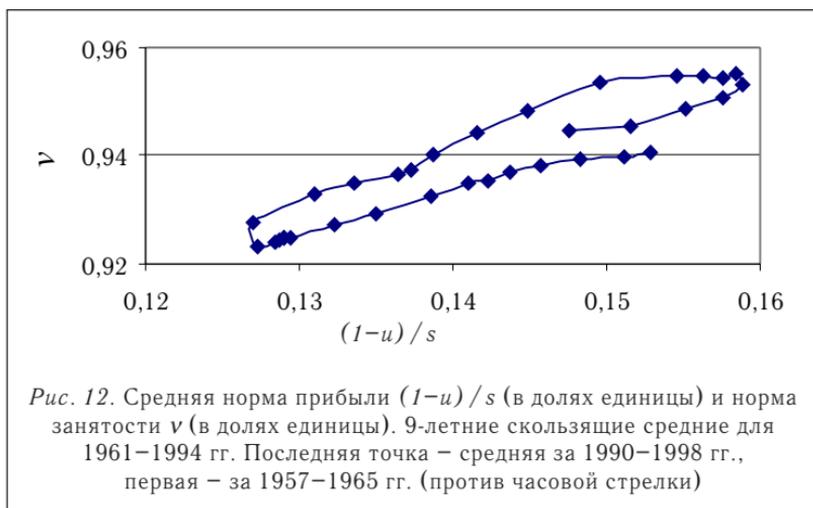
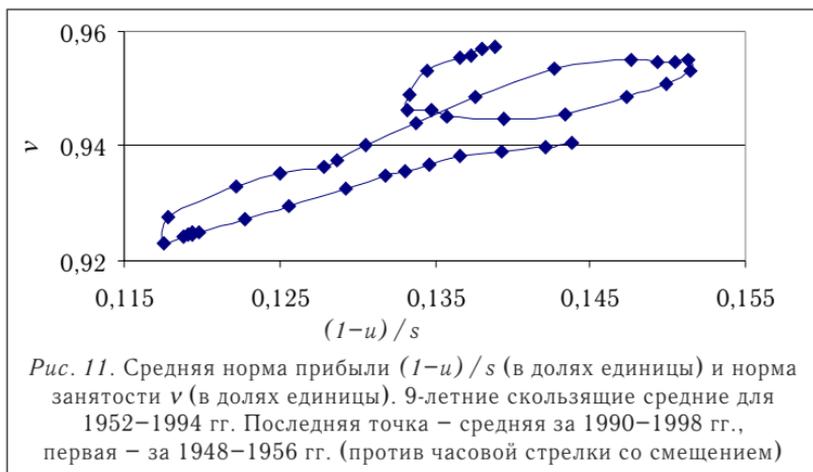
Средняя норма прибыли лидировала по отношению к норме занятости. Переломы в динамике первой предшествовали пикам последней (соответственно, 1966 и 1969, 1997 и 2000 гг.).

Благодаря налоговым льготам доля прибыли корпораций после уплаты налогов в ЧНП почти вышла на рекордный уровень 1965 г. в 1997 г. (8,4 и 8,2 %, соответственно). Минимум, равный 4,5%, был зарегистрирован в 1980 г. Повышение рентабельности способствовало значительному увеличению инвестиций в последнем завершившемся промышленном цикле, начиная с 1993 г.

Сглаживание с использованием скользящих средних с единичным весом каждого наблюдения в данной статье позволяет уменьшить влияние неучтенных факторов, в частности кратко- и среднесрочных колебаний. Изменение средней нормы прибыли и нормы занятости после сглаживания изображено на рис. 11 и 12. Тенденция преимущественного движения против часовой стрелки, как и предсказывает постмарксистская теория накопления, явно присутствует.

Исзуемый период 1948–2000 гг., по-видимому, имеет отношение к двум длительным квазициклам роста: вероятно, первый из них начался в период Великой депрессии в конце 1920-х годов и завершился к концу 1960-х годов, даю-

ших начало второму, который уже полностью завершился. Фазы и периоды «размыты» из-за того, что траектории экономических показателей в пространстве состояний не являются замкнутыми.



Конечно, наблюдение за двумя квазициклами еще не позволяет безоговорочно утверждать, что повторяемость подобного движения сохранится в будущем. Однако именно в пользу такого вероятностного вывода свидетельствует теоретическая модель, предложенная автором данной статьи,

о чем речь ниже. Квазипериод колебаний равен примерно 29–33 годам, если судить по реальным данным, относящимся ко второму, завершившемуся, квазициклу. Приблизительно такой же период выявлен и в расчетах по модели.

В ходе длинного квазицикла удельная оплата труда и фондоемкость воздействовали на среднюю норму прибыли в одном направлении, двигаясь довольно синхронно. В частности, повышения средней нормы прибыли происходили в те периоды, когда рост производительности труда обгонял рост и фондовооруженности, и оплаты труда. Эта тенденция к синхронности приводит к тому, что относительная вариация (ОВ) средней нормы прибыли больше, чем ОВ каждого из двух действующих на нее факторов (см. табл. 2).

Теоретическая модель квазициклического роста

Оригинальная модель квазициклического роста и устойчивого развития, предложенная автором, учитывает классовые противоречия распределения доходов как фактор капиталистического развития. Модель отражает, в частности, технический прогресс, индуцированный классовым распределением доходов, и зависимость роста реальной оплаты труда от спроса на труд и квалификации рабочей силы. Она учитывает дополнительно воздействие производства на природный капитал, рассмотрение которого осталось за рамками данной статьи. Динамика природного капитала влияет на темпы роста производительности труда и на изменение фондовооруженности. Политика инвестирования в природный капитал также учтена. Идентификация ненаблюдаемых параметров осуществлена посредством применения обобщенного фильтра Калмана к макроэкономическим данным США за 1958–1991 гг. с учетом ошибок экономических наблюдений, а также средне- и краткосрочных конъюнктурных колебаний.

Модель включает отношения между семью фазовыми переменными – удельной оплатой труда, нормой занятости, удельным истощением природного капитала, удельной

валовой природной рентой, коэффициентами фондоемкости для произведенного, реального и желаемого природного капитала. С помощью этой модели найдены условия перехода к расширенному эколого-экономическому воспроизводству, которому свойственны ускоренное накопление основного и природного капитала, долговременное повышение средней нормы прибыли и нормы занятости. По мнению автора, длинную волну, которую отражает построенная модель, можно интерпретировать как стохастический аттрактор, к которому тяготеет реальная экономическая эволюция.

Долговременные незатухающие колебания представлены в этой модели как квазициклы. Фазовые траектории не замкнуты и не приближаются к аттракторам типа точки или замкнутой орбиты в силу нестабильности и неравновесия, имманентных капиталистическому воспроизводству. Внешние (экзогенные) шоки влияют на квазициклический рост, однако генерация длительных колебаний объясняется преимущественно внутренними (эндогенными) причинами.

Изыскательский прогноз на 1991–2060 гг., построенный с помощью модели, свидетельствует в пользу вывода о том, что фаза кризиса большого цикла конъюнктуры, вероятно, началась в США в конце 1990-х годов и продолжается в этой стране в настоящее время. Фондоемкость и удельная оплата труда будут, вероятно, возрастать до 2015 г.; темп прироста ЧВП будет снижаться приблизительно до 2005 г., темп прироста производительности труда – до 2012 г., темп прироста реальной оплаты труда – до 2019 г.

Средняя норма прибыли понизится в период ослабленной конъюнктуры примерно до 11,7% в 2014 г., что несколько выше минимума 1948–1998 гг. (11,1%). Ее следующая максимальная величина составит около 14,7% в 2030 г., уступая наивысшему показателю 1948–1998 гг. (16,9%). Минимальная норма занятости станет примерно равной 91,4% в 2015 г. – это выше среднегодового минимума 1948–2000 г., равного 90,3% (см. табл. 2). Долгосрочный экономический перелом, подобный тому, что произошел в 1982 г., вряд ли начнется раньше, чем в 2012 г. или даже в 2018 г. Следующий долговременный спад может наступить в 2030–2035 гг.

Реальное развитие, конечно, отклонится от данной экстраполяции. Дело не только в том, что присутствие некоторых ошибок спецификации модели и наличие ошибок идентификации параметров неблагоприятно сказываются на качестве прогнозов. Сыграют роль такие факторы, как обучение экономических субъектов, экзогенные воздействия, антициклическая политика и другие. Однако параметры, структура модели и оценки наиболее вероятных экономических состояний могут уточняться рекурсивно по мере поступления новых данных.

Более благоприятные варианты экономического развития, чем в сценарии, рассмотренном выше, возможны при увеличении нормы инвестирования в природный капитал за счет уменьшения относительной оплаты труда. В частности, расчеты показали, что повышение доли инвестиций в природный капитал в ЧНП на 0,18 п. п., начиная с 2003 г., в нормативном сценарии способствует и преодолению вековой тенденции нормы прибыли к понижению, и переходу к экологически более устойчивому развитию. Норма занятости, темпы роста производительности и реальной оплаты труда также выше в нормативном сценарии, чем в изыскательском прогнозе. Эти выводы о преимуществах нормативного прогноза являются предварительными, так как официальная статистика США, относящаяся к природному капиталу, особенно не точна и не полна¹⁴.

Довольно неожиданный результат статистического анализа с помощью теоретической модели заключается в том, что тенденция средней нормы прибыли к понижению, весьма вероятно, доминировала в США, по крайней мере, с середины 1960-х годов. Гипотетический закон, выраженный с помощью модели, объясняет эту и другие существенные закономерности капиталистического накопления. Он помогает понять необходимость усиления сознательного общественного контроля над переходом всемирного хозяйства к экологически и экономически более устойчивому развитию в первые десятилетия XXI века.

Подготовил А. М. ПАЗОВСКИЙ

¹⁴ В расчетах были использованы только денежные оценки доказанных запасов полезных ископаемых в недрах. Источником этих данных служил Survey of Current Business, April 1994. P. 58–60.

ПОТЕРЯННЫЙ ШАНС*

(о привлечении иностранного капитала в Россию)

Ю. М. ГОЛАНД,
кандидат экономических наук,
Институт международных экономических
и политических исследований РАН,
Москва

Согласиться нельзя отвергнуть

Не договорившись на государственном уровне, советское руководство попыталось привлечь капитал отдельных крупных капиталистов. Наибольшее внимание было уделено возобновлению переговоров с Л. А. Уркартом. Переговоры с ним начались после того, как В. И. Ленин, который почувствовал себя лучше и начал интересоваться отдельными важными делами, направил генеральному секретарю ЦК компартии И. В. Сталину записку с советом начать переговоры с Уркартом. Спустя два дня (24 августа 1922 г.) на заседании Политбюро были подробно рассмотрены условия договора. Было подчеркнута необходимость обязательно подписать его даже ценой уступок. В частности, в постановлении выражалось согласие пойти на компенсацию убытков Уркарту от действий и мероприятий советской власти, в том числе частично наличными (при обсуждении называлась цифра 1–2 млн руб.), и допускались некоторые льготы в области налогов и тарифов, доленое отчисление в пользу государства было определено в 7,5% от валовой добычи.

Уточнение проекта договора было поручено комиссии в составе Л. Б. Красина, заместителя председателя ВСНХ И. Т. Смилги и секретаря ВЦСПС А. А. Андреева. Комиссия утвердила основные статьи договора, в частности срок кон-

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2002. № 5.



цессии в 99 лет, и принципиально важные положения о налогах и пошлинах. Комиссия исходила из того, что нельзя предоставлять государству возможность неограниченного нарушения интересов концессионера, ибо в этом случае концессионер отказался бы от заключения договора. Поэтому она выступила за отмену вывозных пошлин на продукцию его предприятий, так как эти пошлины могли бы устанавливаться государством без каких-либо ограничений и фактически отдавали концессионера всецело в руки государства. По вопросу о государственных и местных налогах комиссия признала, что «ввиду неустановившейся еще налоговой системы едва ли какой-либо концессионер согласится безоговорочно принять обязательство уплачивать эти налоги без какого-либо ограничения, так как практически это могло бы повести к отчуждению всей прибыли концессионера»¹. Поэтому комиссия сочла в принципе возможным согласиться на освобождение концессионера от уплаты налогов при условии повышения нормы долевого отчисления до 10% от объема произведенных металлов.

После приезда Л. Б. Красина в Берлин в течение недели переговоры были завершены, и 9 сентября договор был подписан. В экземпляре на русском языке указано даже отчество концессионера, чтобы подчеркнуть его многолетнюю связь с Россией, – Лесли Андреевич Уркарт.

Уркарт получил поздравительные телеграммы от Ллойда Джорджа и министра торговли США Г. Гувера. Газеты разных направлений признали договор важнейшим из всех заключенных Советской Россией. Л. А. Уркарт в своем интервью корреспонденту российского телеграфного агентства в Лондоне через несколько дней после подписания заявил: «Я люблю русский народ, и развитие русской промышленности является делом моей жизни. Я вполне доверяю советскому правительству и верю, что оно даст мне возможность плодотворно работать»². В статье, опубликованной в лондонском «Таймсе», он призвал английское правительство

¹ Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 5. Оп. 2. Д. 24. С. 5.

² РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 23. С. 47.

предоставить России кредит в 150 млн руб., о котором шли предварительные переговоры в Генуе и Гааге. Советские торгпредства в Германии и Англии после заключения договора сообщали о значительном оживлении разного рода деловых переговоров. Но это оживление продолжалось недолго, так как стала задерживаться ратификация договора Совнаркомом, на которую был отведен месяц со дня подписания.

Казалось бы, для такой задержки не было никаких оснований. Красин действовал в соответствии с директивами Политбюро и комиссии ЦК. Единственное нарушение, на которое он вынужден был пойти, состояло в уменьшении общей суммы платежей с концессионера. Комиссия наметила минимум в 10% долевого отчисления с освобождением от налогов, в договоре же было установлено 6% долевого отчисления с уплатой государственных налогов и освобождением от местных. При этом в дополнении к договору было предусмотрено согласие правительства возвратить концессионеру излишек взысканных с него налогов сверх $1/3$ долевого отчисления. Иначе говоря, концессионер должен был уплатить не более 8%. На такую уступку пришлось пойти, потому что Уркарт категорически отказался от отчисления в 10%, заявив, что отчисление в 7,5% составляет 37–40% от чистой прибыли и превышает известные нормы платежей.

Но спустя 3 дня после подписания договора настроение в Политбюро стало меняться. Дело в том, что Ленин, который в сентябре поправился и стал готовиться к возвращению в Москву, изменил свое отношение к договору. Если в начале сентября он в принципе одобрял соглашение, то прочитав текст, 12 сентября прислал в Политбюро письмо, в котором высказался против утверждения договора, охарактеризовав его как кабалу и грабеж. Свою оценку он мотивировал тем, что согласно договору правительство должно было незамедлительно после ратификации заплатить концессионеру 150 тыс. ф. ст. (около 1,5 млн руб.) как часть платы за ущерб, нанесенный предприятиям действиями Советского правительства, а его отчисления в бюджет должны были начаться только через 3 года.

После письма Ленина началось новое обсуждение уже подписанного договора, причем в партийных кругах стало распространяться отрицательное отношение к нему. 21 сентября Политбюро создало комиссию в составе зам. председателя Совнаркома Л. Б. Каменева, секретаря ВЦСПС А. А. Андреева и председателя ВСНХ П. Богданова, которой было поручено составить проект заявления правительства на случай возможного отклонения подписанного договора. Это означало, что Политбюро уже готовится к принятию такого решения. В тот же день состоялось заседание комиссии, на котором П. Богданов выступил за утверждение договора, а два других ее члена – против. Большинство мотивировало свое мнение прежде всего недостаточным уровнем долевых отчислений по сравнению с платежами государства концессионеру.

Договор предусматривал содействие концессионеру при восстановлении оборотного капитала в размере ущерба, нанесенного ему распоряжениями советской власти. Он должен был определяться третейским судом из представителей обеих сторон и председателя, выдвигаемого по следующему принципу: правительство называло концессионеру шесть кандидатов из числа пользующихся мировой или европейской известностью российских ученых, юристов, техников, общественных деятелей, а он выбирал из них председателя. Общая сумма содействия не должна была превышать 20 млн руб., из них 1,5 млн руб. должны были быть выплачены наличными незамедлительно после ратификации, а остальные – обязательствами государства на срок 15 лет с начислением на них 3% годовых. Комиссия Политбюро, исходя из того, что фактически ущерб будет определен в половину максимальной суммы, и беря размер долевых отчислений от предусмотренной в договоре минимальной производственной программы, рассчитала сумму превышения поступлений в бюджет над выплатами из него за 15 лет всего в 5 млн руб.

Комиссия признала необоснованным также освобождение концессионера от уплаты экспортных пошлин. Она сочла заниженной ту минимальную производственную про-

грамму, которая была предусмотрена в договоре. Критика договора отмечала некоторые его действительные недостатки с точки зрения интересов страны. Но в ходе переговоров всегда приходится учитывать интересы обеих сторон. В частности, Уркарт стремился занижить зафиксированную минимальную производственную программу, с которой он должен был уплачивать долевые отчисления даже в том случае, если фактически производство было меньше, потому что были неясны перспективы развития экономики и спроса на продукцию концессионных предприятий.

После того как комиссия Политбюро рекомендовала не утверждать договор, сторонники концессии предприняли большие усилия с целью предотвратить принятие этой рекомендации. 23 сентября Г. В. Чичерин обратился к Сталину с письмом, в котором писал: «С большим волнением я узнал о том, что возможно отклонение договора с Уркартом. Это было бы для Советской России катастрофой»³. Мотивировал он такое утверждение тем, что отклонение договора остановит надолго приток иностранного капитала, прежде всего крупного.

Спустя 3 дня после этого письма с коллективным обращением по тому же адресу выступили руководители экономических ведомств – ВСНХ, Госплана, наркоматов финансов, внешней торговли, а также заместитель наркома иностранных дел. Они подчеркивали, что после провала попыток договориться на межгосударственном уровне в Женеве и Гааге прорвать новую финансовую блокаду можно только с помощью договоренностей с отдельными крупными капиталистическими группами. Резкое возрастание количества деловых предложений после подписания договора с Уркартом, по их мнению, подтвердило правильность такого подхода. Ратификация договора была тем более необходима, указывали авторы, что освоение района концессии в силу его отдаленности и большого объема требуемых капиталовложений было непосильно для русского капитала даже в довоенное время. В тот же день Л. Б. Красин направил

³ РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 23. С. 60.

Ленину справку о договоре, в которой со всей прямотой охарактеризовал создавшееся положение, написав, что отказ в ратификации договора произошел вследствие того, «что само руководящее Учреждение не знает толком, чего оно хочет или не удосужилось вовремя спросить для себя из надлежащего места нужную директиву»⁴. (Намек на то, что Политбюро не запросило своевременно директиву от Ленина.) Отказ от ратификации, по его мнению, снова превратит зарубежных бизнесменов в злейших врагов: «Советское правительство будет провозглашено нарушителем своих собственных принципов новой экономической политики, и блокады финансовая, концессионная и экономическая возобновятся по всей линии»⁵. В условиях же такой блокады, по его мнению, хозяйственное возрождение будет идти черепашьими шагами.

Медленное восстановление экономики приводило к огромным потерям. Л. Б. Красин приводил данные, согласно которым каждый год хозяйственного развала приносил потери валовой продукции по сравнению с довоенным временем более 9 млрд руб., т. е. цифру, втрое превышавшую тот заем, который Россия требовала от Запада в Гааге. Отсюда следовал вывод: «При наличии такого положения отказаться от тех возможностей восстановления производственных сил страны, которые дает первая крупная концессия — заключенный с Уркартон договор, было бы преступлением»⁶. Указав, что Политбюро предредило отказ от договора, не спросив у него объяснений по отдельным пунктам, Л. Б. Красин подчеркнул, что «при достаточно спокойном и внимательном обсуждении, особенно с привлечением хозяйственников и производственников, я не сомневаюсь, обнаружится как абсолютная выгодность для нас при данной обстановке этого договора, так и в особенности то обстоятельство, что политический, моральный и материальный ущерб от разрыва и его последствий в сотни раз превзойдет

⁴ РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 23. С. 68.

⁵ РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 23. С. 79.

⁶ Там же. С. 81.

те в значительной степени воображаемые невыгоды и опасности, которые связывают с договором»⁷.

Крупную выгоду Л. Б. Красин видел в том, что в отдаленной части России запускались предприятия, не работавшие уже 5 лет и подвергавшиеся расхищению и порче. Через 3–5 лет на этих предприятиях будут заняты, как и до войны, 45 тыс. человек, которые в настоящее время являются нищими пауперами или мелкими хозяйчиками, ремесленниками, бедными крестьянами. Их работа на крупных предприятиях под государственным контролем только укрепит социальную основу, на которой покоится советская власть. Кроме того, восстановление промышленности приведет к росту сельского хозяйства в прилегающих хлебородных районах Сибири. Увеличатся и поступления различных косвенных налогов, доходы государственных предприятий транспорта и связи.

Еще одну косвенную выгоду от появления на Урале и в Сибири хорошо организованных концессионных предприятий Красин видел в том благотворном влиянии, которое их появление окажет на «наши разгильдяйские тресты и синдикаты». Здесь он затронул принципиально важный вопрос о возможной конкуренции государственных и концессионных предприятий, которая рассматривалась как одно из главных препятствий на пути привлечения иностранного капитала. Он считал такую конкуренцию благотворной, а его оппоненты – губительной. Л. Б. Красин подчеркивал, что крупные концессии нужны не только для привлечения капитала, но и для создания в различных районах здоровых предприятий, «наряду с которыми и наши тресты и синдикаты не посмеют разгильдяйничать и должны будут подтянуться и перестроиться на действительно хозяйственную работу вместо пародии на нее так называемого «хозяйственного расчета». По его словам, было бы «совершеннейшим безумием» тратить средства в первую очередь на восстановление предприятий в отдаленных районах Урала и Сибири, когда целый ряд несравненно более настоятельных

⁷ РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 23. С. 69.

нужд оставались неудовлетворенными из-за недостатка средств. Среди них он называл необходимость затрат на ремонт шпал, значительная часть которых сгнила, на спасение Донбасса и нефтяных районов. Отдельно он выделял такие «совершенно настоятельные расходы», как, например, уплата невыданного жалования миллионам рабочих и служащих, борьба с эпидемическими болезнями.

Выступления сторонников договора показали, что сложилось редкое для дисциплинированной коммунистической партии положение: коммунисты – руководители экономических и внешнеполитического ведомств – выступили единым фронтом против подготовленного, хотя еще и не принятого решения партийного руководства, причем выдвинув серьезные аргументы. Под их влиянием у Ленина возникли колебания, и Политбюро на своем заседании 28 сентября не стало принимать окончательного решения, а включило вопрос о договоре в повестку дня очередного пленума ЦК, намеченного на 5 октября 1922 г.

Влиятельный сторонник ратификации договора член ЦК партии К. Б. Радек, который занимался в ЦК международными делами, написал к пленуму специальную записку о договоре с Уркартом. По его мнению, отказ от ратификации может затормозить приток иностранного капитала в Россию, что вынудит руководство искать внутренние финансовые средства для развития экономики. Взять их можно будет только у крестьян, увеличив собираемые с них налоги. А это может подорвать медленно восстанавливающееся сельское хозяйство и противоречит основной задаче нэпа. «Главным смыслом новой экономической политики, – писал Радек, – было развязать производительные силы, находящиеся в руках мелкой буржуазии, для того, чтобы поднять уровень экономического состояния крестьянству, сделав его в будущем базой нашего экономического возрождения»⁸.

Связывая ратификацию договора с Уркартом с судьбой нэпа, К. Б. Радек, безусловно, учитывал реальную обста-

⁸ РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 24. С. 87

новку сентября 1922 г., когда в правящих кругах стали раздаваться требования корректировки нэпа. Еще в конце июля Политбюро поручило наркомату юстиции разработать правовые гарантии обеспечения интересов государства в отношении концессий. Подготовленный проект соответствующей статьи Гражданского кодекса, утвержденный в сентябре Политбюро, звучал так: «Существование юридического лица может быть прекращено соответственным органом государственной власти, если оно уклоняется от предусмотренной уставом или договором цели или если его органы (общее собрание, правление) в своей деятельности уклоняются в сторону, противную интересам государства»⁹. Такая формулировка открывала законный путь государственному произволу в отношении частных предприятий, как иностранных, так и отечественных. Она прямо противоречила желанию принять западные принципы гражданского законодательства, которое высказывалось в ранее цитированном меморандуме о юридических мероприятиях правительства, подготовленном к конференции в Генуе. Эту статью не предполагали применять немедленно, она была заготовлена на всякий случай, если будет принято решение о смене всего курса.

О том, что такая возможность не исключалась, можно понять по обсуждению внесенного как раз в сентябре предложения Наркомфина обязать концессионеров, наряду с долевым отчислением, платить налоги. В первый год нэпа их освободили от уплаты всех налогов: считалось, что те включены в доленое отчисление. С точки зрения Наркомфина бюджет мог потерять при отказе от взимания налогов, ибо договор заключался на много лет, и в момент его заключения трудно было установить обоснованный размер долевого отчисления. Предложение ввести налоговое обложение для лесных концессий (а именно этот вид концессий дал практически важные результаты) рассматривалось 29 сентября на заседании Совета труда и обороны (СТО) – комиссии Совнаркома, которая осуществляла повседневное руководство хозяйственной жизнью.

⁹ РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 163. Д. 295. С. 29.

Против этого предложения выступили Л. Б. Красин, а в его защиту высказался председательствовавший на заседании заместитель председателя СТО член Политбюро А. И. Рыков. В СТО голоса разделились, и вопрос был передан в Совнарком, который через несколько дней на заседании 3 октября, где впервые после 10-месячного перерыва председательствовал вернувшийся к работе Ленин, отклонил предложение Наркомфина. На фоне таких настроений Пленум ЦК 5 октября отклонил предварительный договор с Уркартом, подписанный Л. Б. Красиным. Решающим оказалось очередное изменение взглядов Ленина, который накануне пленума высказался против концессии. В качестве официальной причины такого шага в постановлении Совнаркома было названо нежелание английского правительства допустить Россию на намечавшуюся международную конференцию в Лозанне по ближневосточному вопросу. Это означало, что окончательного решения по существу относительно концессии принято не было. На следующий день после этого заседания Ленин дал задание председателю Главного концессионного комитета (ГКК) Г. Л. Пятакову, который также выступал на пленуме против одобрения договора, проверить еще раз вопрос о концессии.

Тем не менее государственный аппарат воспринял решение об отклонении договора с Уркартом как поворот в концессионной политике. Так, заместитель председателя Совнаркома Л. Б. Каменев, из всех членов Политбюро наиболее тесно связанный с Лениным, выступил против ратификации подписанного 9 октября 1922 г. в Берлине договора о торговой концессии с концерном Отто Вольфа. Однако тут выяснилось, что Ленин продолжает считать заключение концессий необходимым. 18 октября он направил в Политбюро письмо, в котором отмел все возражения Л. Б. Каменева против договора с О. Вольфом как основанные на недоразумении, и потребовал немедленной ратификации договора. 19 октября 1922 г. на заседании Политбюро договор был утвержден, и в тот же день принято соответствующее постановление Совнаркома, которое было немедленно послано по телеграфу за границу. Такая поспешность дик-

товалась желанием как-то смягчить отрицательные последствия отклонения договора с Уркартом.

На том же заседании Политбюро Ленин предложил начать переговоры с американскими капиталистами о сдаче в концессию части Донбасса. Запрос на эту концессию поступил от 60 промышленников Юга, эмигрировавших после революции в Германию и начавших сотрудничать с крупным американским концерном. Они предложили сдать этому концерну на 40–50 лет в концессию часть угольных и металлургических предприятий Донбасса, среди собственников которых до революции были члены этой группы. Речь шла о вложения новых капиталов на сумму в сотни миллионов долларов, т. е. эта концессия была бы еще значительнее, чем уркартовская. Концерн был готов отказаться от возмещения прошлого ущерба и лишь настаивал на своем праве использовать в качестве служащих тех прежних собственников, опыт которых, на его взгляд, мог быть полезен.

На примере этого предложения видно, почему продолжали поступать заявки на концессии. После революции за границу эмигрировала большая часть собственников и менеджеров крупных предприятий. Многие из них потеряли большую часть своих средств, оказались в тяжелом материальном положении и в то же время сохранили связи с иностранными капиталистами. Они увидели в курсе на развитие концессий возможность поправить материальное положение, надеялись заинтересовать советское правительство своими возможностями достать капиталы, необходимые для подъема тех предприятий, где они раньше работали, а также своим опытом работы на этих предприятиях. Да и прежние иностранные владельцы национализированных предприятий были заинтересованы в договоренности с советской властью, чтобы хотя бы частично компенсировать свои прежние затраты. Несмотря на неудачи предшественников, они продолжали попытки договориться с властями.

Утверждение договора с О. Вольфом способствовало тому, что Уркарт достаточно спокойно отнесся к отказу в ратификации по политическим причинам. 23 октября 1922 г. на общем собрании акционеров Русско-Азиатского

общества в Лондоне он указал на происходящую в России, по его мнению, эволюцию от марксизма к экономическим воззрениям Западной Европы и подчеркнул: «Мы верили, что раз эволюция началась, ее остановить нельзя, она продолжится до тех пор, пока не будут признаны права частной собственности, свобода частной инициативы и долги»¹⁰. В этой связи он выразил твердую убежденность в том, что договор будет вскоре ратифицирован.

Ленин не отвергал возможность дальнейших переговоров с Уркாரтом. В двух интервью английским корреспондентам, данных им в конце октября и в начале ноября 1922 г., он подчеркнул, что эта концессия не отклонена окончательно. По его инициативе в начале ноября в печати была открыта дискуссия о концессии и появилось несколько статей ее сторонников и противников. В то же время Сталин предложил создать «специальный институт комиссаров (уполномоченных) Советского правительства при управляющих органах концессионера»¹¹. Понятно, что Уркарт не согласился бы на такой контроль за его деятельностью, и о договоре с ним можно было бы забыть. Предложение Сталина отражало стремление партийного аппарата поставить под контроль деятельность не только иностранных предприятий, но и отечественных трестов.

После окончательного отхода Ленина от дел Политбюро больше не высказывало желания договориться с Уркாரтом.

Никто не даст нам избавленья, ни нэпман, ни концессионер

Нежелание идти на заключение крупных концессионных договоров проявлялось и по отношению к другим проектам. Вспомним предложение о сдаче в концессию шахт и металлургических предприятий Донбасса и Криворожья, за обсуждение которого в октябре 1922 г. выступал Ленин. Сталин запросил мнение управляющего государственной

¹⁰ Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ). Ф. 8350. Оп. 1. Д. 3148. С. 3.

¹¹ РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 2. Д. 55. С. 49.

каменноугольной промышленностью Донбасса В. Я. Чубаря об этом предложении. Тот признал, что необходимо сдать в концессию некоторые предприятия Донбасса, так как государство не в состоянии самостоятельно восстановить их в ближайшие 5 лет. В. Я. Чубарь предлагал сдавать в концессию предприятия запущенные, разрабатывающие малоценные сорта угля, с трудными условиями эксплуатации, требующие больших затрат и много времени на восстановление. В. Я. Чубарь считал, что концессионер, который мог бы взять такие предприятия, должен был при самой скромной наживе честно вести дело, причем ориентировать производство не на экспорт, а на обеспечение внутренних потребностей страны. Среди претендентов на концессию вряд ли можно было найти таких идеалистов.

В письме В. Я. Чубаря также затрагивалась важная проблема конкуренции концессионных и государственных предприятий: ведь продукция концессионера может удовлетворить рыночный спрос, в то время как государственная продукция будет лежать мертвым грузом или распродаваться в убыток. Л. Б. Красин считал полезной конкуренцию, которая могла бы заставить государственные тресты улучшить свою работу, а В. Я. Чубарь, по-видимому, сомневался в том, что государственные предприятия Донбасса смогут победить в конкурентной борьбе, если в концессию будут сданы передовые предприятия, которые концессионер сможет оснастить современным оборудованием, привлечь на них квалифицированных специалистов, в том числе и уехавших после революции за границу. Эти опасения были обоснованны, особенно в период сокращения внутреннего спроса, тем более что во многих государственных трестах из-за недостатка оборотных средств мощности простаивали.

Стремление государственных предприятий уклониться от конкуренции проявлялось не только в отношении к концессиям. Не получила желаемого развития аренда государственных предприятий отечественными предпринимателями, на которую в начале нэпа возлагались большие надежды. За 1922 г. арендные предприятия дали только 4,9% всей промышленной продукции.

На местах были и другие возражения против сдачи предприятий в концессию. Так, руководители Башкирской автономной республики предложили исключить из списка намечавшихся к сдаче Танальково-Баймакское предприятие, которое давало крупные поступления в местный бюджет, потому что от местных налогов концессию предполагалось освободить, тем самым лишив Башкирию этих доходов.

Особо следует упомянуть о политических возражениях, которые выдвигали местные партийные органы. Например, когда летом 1923 г. обсуждалась возможность сдачи в концессию Днепровского металлургического завода, расположенного в Екатеринославской губернии, было запрошено мнение губкома партии. Секретарь губкома в своем письме в Политбюро признавал, что сдача такого крупного завода, который был одним из лучших в дореволюционной России, экономически выгодна для губернии, ибо она обеспечит приток 10–15 млн руб., вызовет развитие рудной промышленности, увеличит нагрузку железной дороги, уменьшит безработицу среди металлистов на 10 тыс. рабочих, усилит поступление налогов. Вместе с тем он отмечал, что с политической стороны возможен ряд затруднений. Так, на территории завода проживало свыше 200 семей погибших в гражданской войне рабочих, которые бесплатно жили в заводских домиках, получали за счет завода свет, воду, землю под огороды, — концессионер мог отказаться от этих расходов. Далее указывалось на уверенность рабочих в том, что советская власть не смогла пустить завод не из-за отсутствия средств, а в силу противодействия техперсонала, который связан с находящимися за границей прежними владельцами завода (завод до революции контролировался бельгийским капиталом). Обращалось внимание на то, что зарплата рабочих и служащих на концессионном заводе будет больше, чем на соседних, что приведет к перетоку туда лучших кадров, а на самом заводе рабочие могут разделиться на два враждебных лагеря: одни — за советскую власть, другие — за администрацию завода¹².

¹² ГАРФ. Ф. 8350. Оп. 1. Д. 313. С. 2.

Однако решающую роль в судьбе концессий играли все-таки не соображения работников на местах или личные опасения руководителей трестов потерять свое место, если возглавляемые ими предприятия будут сданы в концессию. Все эти вполне понятные частные интересы могли влиять на реальный ход дел только потому, что у государства не было четкой линии поведения.

Решающее значение для определения направления концессионной политики имел проходивший во второй половине апреля 1923 г. XII съезд партии. На съезде Л. Б. Красин попытался убедить партийное руководство в необходимости поворота во внешней политике, чтобы найти соглашение с западными странами для получения кредитов, без которых, по его мнению, не удастся быстро восстановить тяжелую промышленность. Подчеркнув, что главная цель внешней политики – получение кредитов, он заявил: «В области внешней политики нам нужен своего рода “нэп” именно в том смысле, что необходимо изучение заботливое, пристальное тех возможностей, которые фактически нам представляются уже в настоящее время за границей»¹³. Он высказался за признание долгов и широкое использование концессий, в частности, указал на ту пользу, которую могла бы принести концессия Уркарта.

Его позиция не получила поддержки на съезде. Так, Г. Е. Зиновьев, выступавший с отчетным докладом ЦК, подчеркнул: «Чем дальше, тем меньше будет уступок, потому что страна выздоравливает, потому что мы начинаем справляться собственными силами»¹⁴. Другой видный партийный деятель, редактор «Правды» Н. И. Бухарин, в критике взглядов Л. Б. Красина пошел еще дальше. Он обвинил наркома в том, что его «совершенно не печалит вопрос о том, по какому руслу пойдет развитие производительных сил, по капиталистическому или по социалистическому... Мы должны не просто восстанавливать хозяйство, а это восстановление должно идти в коммунистическом разрезе»¹⁵.

¹³ XII съезд РКП (б). Стенографический отчет. М., 1968. С. 129, 130.

¹⁴ Там же. С. 20.

¹⁵ Там же. С. 191–192.

Такой подход противоречил первоначальной идее нэпа использовать капиталистические методы хозяйствования для восстановления экономики. Характерно, что в середине ноября 1922 г. Ленин незадолго до своего окончательного ухода от текущей работы писал в адрес русской колонии в Северной Америке: «К сожалению, введение государственного капитализма у нас идет не так быстро, как бы нам этого хотелось. До сих пор, например, мы фактически не имеем ни одной серьезной концессии, а без участия иностранного капитала в развитии нашего хозяйства быстрое восстановление его немислимо»¹⁶.

Правда, и Ленин говорил о необходимости сохранения командных высот в экономике за государством. Но он подходил к этой проблеме с практической точки зрения. А на практике говорить о какой-то угрозе этим командным высотам было по меньшей мере преждевременно. Действительно, за период с марта 1922 г. по март 1923 г. при наличии 460 предложений было заключено всего 26 концессионных договоров, большинство из которых представляли собой торговые концессии. Фактически же функционировало всего 7 договоров¹⁷. В отчете ГKK, подготовленном к XII съезду партии, отмечалось, что сдаче промышленных предприятий в концессию препятствовало сопротивление их руководителей и руководящих органов соответствующих отраслей, которые преувеличивали возможности восстановления производства без привлечения иностранного капитала в надежде на помощь из госбюджета.

Но такая надежда была в тот период иллюзорной. Отказываясь сдать в концессию Уркарту медное производство Кыштыма, государство в то время не было в состоянии не только восстановить его, но даже обеспечить нормальную работу другого уральского завода – Калатинского, единственного медеплавильного предприятия страны, возобновившего свое производство в мае 1922 г. Более того, выплавленная медь не находила сбыта или могла быть ре-

¹⁶ Ленин В. И., Полн. собр. соч. Т. 45. М., 1982. С. 297.

¹⁷ XII съезд РКП(б). Стенографический отчет. М., 1968. С. 25, 26. ГАРФ. Ф. 8350. Оп. 1. Д. 214. С. 17.

лизована по очень низкой рыночной цене, которая была значительно ниже себестоимости ее производства. В результате выплавка меди за первое полугодие 1922–1923 хозяйственного года (он начинался тогда 1 октября) снизилась по сравнению с предыдущим полугодием почти вдвое¹⁸.

После XII съезда партии уже подходившие к завершению переговоры по ряду крупных концессий были прерваны¹⁹.

В начале февраля 1924 г. новое лейбористское правительство Великобритании без всяких предварительных условий установило официальные дипломатические отношения с СССР. Одновременно оно предложило предоставить заем советскому правительству и потребовало выплаты компенсаций бывшим собственникам национализированных предприятий, в частности, Уркарту. Тогда было решено срочно подготовить новый проект договора с ним.

Этот проект был принят на заседании ГКК 7 мая. Он принципиально отличался от подписанного Л. Б. Красиным в сентябре 1922 г. Срок концессии с 99 лет был снижен до 25 лет, а право досрочного выкупа правительством – с 40 лет до 20 лет. Были в несколько раз увеличены объемы заданий программы по производству цинка, свинца и меди, а также узаконены обязательные затраты концессионера на оборудование предприятий и на разведочные работы. Обязательные долевые отчисления государству, включая и налоги, были увеличены с 8% выплавленных металлов до 11%. Кроме того, концессионер был обязан безвозмездно передать государству 25% акций с предоставлением одного места в правлении образуемого акционерного общества. Была отменена компенсация за убытки, причиненные в период национализации. Значительно изменились условия импорта оборудования в целях поддержки отечественного производства. Если в проекте 1922 г. предусматривался его беспошлинный ввоз в первые два года, а затем импорт на общих

¹⁸ Народное и государственное хозяйство СССР в 1922–1923 гг. М., 1923. С. 278.

¹⁹ Так, были сорваны переговоры о сдаче в концессию заводов по производству электроламп, которые велись на протяжении почти года с международным концерном, объединявшим такие крупные фирмы, как немецкую «Осрам», голландскую «Филлипс» и американскую «Дженерал электрик».

основаниях, то теперь намечалось ограничить весь импорт только тремя годами с уплатой всех сборов. Вводились ограничения на использование иностранных работников, число которых не должно было превышать 15% от числа отечественных рабочих и служащих.

Эти изменения в проекте договора, безусловно, лучше обеспечивали интересы государства, но вряд ли даже их авторы сомневались в том, что они будут отвергнуты концессионером.

После того как проект договора поступил в советское посольство в Англии для передачи Уркарту, существовавшая там концессионная комиссия единогласно решила не предъявлять его концессионеру. 23 мая 1924 г. возглавлявший эту комиссию посол СССР в Англии Х. Г. Раковский телеграфировал в Москву: «Установленные цифры такого характера, что не остается сомнения, что переговоры сорвутся на первом конкретном примере, в таком случае их лучше не начинать»²⁰. Руководство страны спокойно восприняло это сообщение. В тот же день открылся XIII съезд партии, и на нем с политическим отчетом ЦК выступил Г. Е. Зиновьев, подтвердивший ранее изложенную им точку зрения об опасностях привлечения концессий, ведущих к расширению нэпа.

При таком подходе неудивительно, что новых серьезных концессионных договоров на протяжении 1924 г. заключено не было. Наоборот, было прекращено действие некоторых договоров, а советские граждане, работавшие у концессионеров, стали вызывать подозрение у работников ОГПУ. Прервались близившиеся к завершению переговоры о создании новых банков с участием иностранного капитала, а успешно работавший единственный иностранный банк – Российский коммерческий банк – путем выкупа акций у иностранного владельца был преобразован в государственный Внешторгбанк.

Результаты концессионной практики оказались весьма скромными. По данным правительственного отчета на 1 ок-

²⁰ ГАРФ. Ф. 8350. Оп. 1. Д. 3148. С. 307.

тября 1924 г. за весь предшествующий период нэпа в ГКК поступило 1192 предложения, было заключено только 70 концессионных договоров, причем около половины из них представляли собой торговые концессии, и только 20 договоров были заключены в промышленности²¹.

Последняя попытка укрепить концессионную политику была предпринята в конце 1924 г. в рамках временно взятой линии на развитие нэпа. Благоприятные экономические условия для ее активизации сложились в результате завершения в мае 1924 г. денежной реформы и начавшегося на базе твердой валюты быстрого подъема промышленности. Соответственно возрастала емкость внутреннего рынка, на который могли рассчитывать иностранные инвесторы. Так как отечественная экономика успешно восстанавливалась и могла выдержать конкуренцию с концессионерами, не было оснований всерьез опасаться роста зависимости государства от иностранцев. Для анализа причин слабого развития концессий и выработки мер по улучшению положения Политбюро образовало специальную комиссию во главе с председателем СНК А. Рыковым.

Желая повлиять на процесс подготовки комиссией общей резолюции, нарком внешней торговли Л. Б. Красин, одновременно работавший полпредом во Франции, в одном из своих очередных докладов из Парижа в Наркомат иностранных дел в середине мая 1925 г. дал откровенную характеристику состояния концессионной политики государства. Он назвал отказ ратифицировать договор с Уркартом в октябре 1922 г. крутым поворотом во внешней политике. «До этого момента и Владимир Ильич, и все мы как будто подходили вплотную к той политике маневрирования, которая должна была быть основана на выбрасывании нескольких более или менее лакомых кусков отдельным влиятельным капиталистическим группам в разных странах с тем, чтобы в каждой большой стране играть на противоречии интересов отдельных капиталистов и жертвуя сравнительно не-

²¹ Обзор деятельности СНК и СТО за 2-е полугодие (апрель–сентябрь) 1923–1924 гг. М., 1925. С. 171.

большим при сдаче отдельных концессий, обеспечить себе несравненно большие выгоды закреплением торговых и вообще деловых отношений с известной частью буржуазии данной страны»²². Он констатировал, что с октября 1922 г. эта политика маневрирования была заменена политикой почти полного отказа от каких-либо концессий, которая привела к объединению всего капиталистического фронта против СССР. В результате создалось широко распространенное в Европе убеждение, «что с Советами никаких практических выгодных для капитала договоров заключить нельзя и что все разговоры о концессиях сплошная словесная пропаганда».

Красин указывал на принципиальное отличие внешнеэкономических отношений, основанных на концессиях, от внешней торговли. Концессии давали возможность установить длительные связи с влиятельными иностранными группами, заинтересовать их не только в развитии собственных предприятий, но и в упорядочении всех экономических и политических условий, от которых зависел успех концессии. Как пример такого благоприятного влияния он приводил три лесные концессии, которые были даны в 1922 г. и позволили ликвидировать блокаду отечественных экспортеров леса на внешних рынках. В то же время внешнеторговые операции с другими товарами подвергались различным формам дискриминации. Как подчеркивал автор, если даже рассматривать каждую концессию как чистую потерю из-за тех уступок, которые приходилось делать концессионерам, то все жертвы сводились бы к нескольким десяткам миллионов рублей. Между тем из-за отказа от концессий, вызвавшего враждебное отношение к СССР влиятельных капиталистических групп, «в области внешней торговли и в особенности при реализации нашего экспорта, а также при кредитных, страховых и транспортных операциях мы теряем сотни миллионов из-за нездоровых условий торговли, создаваемых этим состоянием полубойкота»²³.

²² Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 413. Оп. 2. Д. 2048. С. 194.

²³ Там же. С. 189.

В этих условиях, по мнению Красина, становилась бессмысленной сложившаяся система обсуждения проектов концессионных договоров в десятках инстанций, где обсуждалась каждая деталь. Из бумаг складывалось впечатление защиты государственных интересов, но «в действительности, все это пустая бумажная работа, ибо из такого отношения к концессии никогда никакого практического результата получиться не может, это не концессионная политика, а концессионный саботаж». Такая политика была тем более непродуктивной, что государство само не смогло пустить многие из тех предприятий, которые еще 3 года назад намечалось сдать в концессию. В частности, он отмечал, что предприятия, которые предполагалось сдать в концессию Уркарту, находятся в 1925 г. в таком же положении, в каком они были в 1922 г.

Спустя месяц после этого доклада Красина Политбюро утвердило подготовленную комиссией резолюцию. Комиссия констатировала, что концессионная практика ничего существенного не дала: к 1 января 1925 г. было заключено всего около 40 сельскохозяйственных и промышленных концессий, из которых лишь 8–10 более или менее крупного характера, при том, что полторы тысячи иностранных фирм, в том числе самые большие капиталистические объединения, делали попытки получить концессии.

В резолюции приводились данные об инвестициях, вложенных концессионерами за все время действия договоров. Они составили всего 32 млн руб., в том числе в лесные концессии – 17 млн руб.²⁴ Для сравнения: затраты на капитальное строительство по промышленности, подчиненной ВСНХ, только за 1924–1925 хозяйственный год, равнялись 417 млн руб.²⁵ Практически более или менее существенное значение имели только лесные концессии. Для успешного развития концессионного дела в решении, в частности, предлагалось «при переговорах о концессиях, представляющих

²⁴ РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 163. Д. 494. С. 44.

²⁵ Кафенгауз Л. Эволюция промышленного производства России. М., 1994. С. 239.

интерес для государства, не выдвигать таких условий, которые явно исключают выгодность концессии для соискателя... обеспечить точное выполнение госорганами взятых на себя обязательств»²⁶.

Принятие этой резолюции было подкреплено заключением летом 1925 г. двух достаточно серьезных концессионных договоров в горнодобывающей промышленности – на золотодобычу и выплавку цветных металлов с английской компанией «Лена-Голдфилдс» и на добычу марганца – с американской корпорацией Гарримана. Однако уже в конце 1925 г. отношение к частному капиталу, как иностранному, так и отечественному, вновь стало ухудшаться. К тому же по мере ухудшения экономического положения в стране и разрушения рыночных механизмов все меньше становилось иностранцев, желающих рисковать своими капиталами.

Негативное отношение к концессиям влияло и на переговоры об уплате довоенных долгов, которые вновь стали вестись, после того как западные страны в 1924 и 1925 гг. официально признали Советское правительство. Раз намечился принципиальный отказ от концессий, которых на практике и так было немного, то терял смысл возврат долгов, изначально рассматривавшийся советской властью как способ облегчить привлечение иностранного капитала. Правда, переговоры с правительствами Англии и Франции об уплате довоенных долгов продолжались и во второй половине 20-х годов, но только для того, чтобы не ухудшилось отношение к СССР.

Таким образом, СССР добился официального признания без уплаты долгов и компенсаций бывшим собственникам национализированных предприятий. Оправдались предвидения Ленина, который уверял Г. В. Чичерина и Л. Б. Красина в 1922 г., что для достижения этой цели нет необходимости идти на серьезные уступки. Однако оказалось, что такое признание само по себе не смогло обеспечить получение кредитов, ликвидировать дискриминацию в торговле. Для этого требовались экономические уступки, и прежде всего

²⁶ РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 1. Д. 494. С. 46.

надо было заинтересовать влиятельных бизнесменов – бывших владельцев национализированных предприятий – в таком сотрудничестве, предоставив им концессии на прежние владения.

Заключение

Мы видели, что в первые годы нэпа были реальные возможности для привлечения иностранного капитала в Россию: советское руководство заявляло о желании сдавать национализированные предприятия в концессию, и многие иностранные фирмы, в том числе самые крупные, были готовы откликнуться на эти декларации. Однако концессии не состоялись.

В числе причин этого можно прежде всего назвать противоречивость концепции нэпа. Признавая необходимость существования смешанной экономики, власти стремились сохранить в руках государства ведущие предприятия в базовых отраслях промышленности, создать благоприятные условия для развития, оградив от конкуренции со стороны концессионных предприятий. Отрицательные последствия такой конкуренции преувеличивались, а положительные стороны – игнорировались. Немалую роль играли и идеологические факторы, желание не позволить иностранцам обогащаться за счет российских природных ресурсов и не допустить распространения буржуазных взглядов.

Сказывалось и крайне тяжелое экономическое положение страны в 1921–1922 гг. – разруха, неурожай, высокая инфляция. В такой обстановке заключать многолетние концессионные соглашения можно было только на трудных для страны условиях. Эти условия можно было бы улучшить при оздоровлении экономики своими силами. Но когда такое оздоровление наступило, и весной 1924 г. была успешно завершена денежная реформа, возникло своеобразное «головокружение от успехов». У руководства появилась уверенность, что можно будет за счет внутренних источников решить и другую сложную задачу – обновление основного капитала.

Все эти препятствия на пути привлечения иностранного капитала можно было преодолеть только в рамках общей политики развития нэпа. Если бы при сохранении представления о социализме как о несовместимом с частной собственностью строе было понимание того, что для его построения потребуется, как при переходе к нэпу предполагал Ленин, много лет, то сохранялась бы возможность успешно решать первоочередные задачи восстановления и развития производительных сил. Тогда можно было бы, исходя из экономической целесообразности и соображений экономии сил и времени, находить оптимальные размеры привлечения иностранного капитала. Но руководство страны пошло другим путем. В результате восстановление довоенного уровня производства и индустриализация без внешней помощи потребовали огромных жертв со стороны населения и подорвали сельское хозяйство.

Опыт 20-х годов имеет не только историческое значение. Некоторые из тех преград привлечению иностранного капитала, которые действовали в то время, сохранились и в наши дни. Например, та же сила традиций проявилась в отношении к соглашениям о разделе продукции (СРП), той форме привлечения иностранного капитала, которая напоминает концессию 20-х годов. Проект закона «О СРП» с большими трудностями был принят в конце 1995 г., но после этого не было заключено ни одного соглашения. В основе сопротивления реализации закона лежит стремление отдельных крупных коммерческих структур воспрепятствовать появлению иностранных конкурентов, которое сочетается с псевдопатриотическими рассуждениями о недопустимости передавать природные ресурсы для использования иностранцам, чтобы они таким путем наживались за счет России.

Разумеется, иностранный капитал надо привлекать на условиях, которые отвечают интересам страны, но при этом важно стремиться к достижению компромисса с инвесторами. В противном случае, как показывает исторический опыт, защита отечественных интересов путем игнорирования интересов партнеров фактически блокирует приток капиталов.

На протяжении долгого времени проблема соотношения между интернационализацией и приоритетом национальных интересов в современной капиталистической экономике остаётся в центре внимания специалистов многих стран. В данной статье она рассматривается в контексте проблем управления и поддержания конкурентоспособности японской экономики на мировых рынках в условиях финансового кризиса 1990-х годов.

Противоречия между национальной экономикой и интернационализацией в современном капиталистическом обществе

С. ХИДЭНОРИ,
университет Цу,
Япония

В результате «нефтяного шока» и последовавшего за ним структурного экономического кризиса 1970-х годов в Японии впервые за послевоенные годы реальные темпы экономического роста достигли отрицательного показателя и составили 0,4%, а объем частных инвестиций в оборудование снизился на 9,1%. В этих условиях был осуществлен переход к политике строжайшей экономии всех видов ресурсов («Гэнрё кэйэй»): энергетических, сырьевых, трудовых и материальных. Кроме того, выходу из сложившегося положения способствовала внешнеэкономическая стратегия Японии, ориентированная на экспорт. Следствием такой политики стало положительное сальдо торгового баланса и дефицит финансов.

Одним из основных факторов осуществления экспортной экспансии была специфика японской системы управления. Основа её заключается в наличии таких важных социально-экономических институтов, как система пожизненного найма, рост заработной платы в зависимости от трудового стажа, пофирменная организация профсоюзов, эффективная система субподрядных отношений. Немаловажную роль в системе управления сыграли так называемая система «канбан» и кружки качества на японских предприятиях. Все это обеспечивало определенную стабильность в обществе, гарантию постоянной занятости и доходов работников, а также способствовало повышению производительности труда. Как результат японские



товары имели достаточно высокую конкурентоспособность на внешних рынках.

Однако в 1980-е годы стратегия экспортной экспансии вызвала определенные сложности в положении страны на международной арене. Главным внешним партнером Японии оставались США, всесторонние отношения с которыми продолжали развиваться и углубляться. Однако на фоне усиления взаимозависимости двух стран нарастали и противоречия, связанные с резким увеличением положительного сальдо Японии в торговле с Америкой.

Политика администрации президента Рейгана начала 1980-х годов тем не менее оказала благоприятное воздействие на продвижение японских товаров на американский рынок. Главными элементами «рейганомики» были, как известно, снижение уровня налогообложения с транснациональных компаний (ТНК) и крупных предприятий, раздувание дефицита государственного бюджета за счет выпуска облигаций государственного займа и сокращение расходной части бюджета за счет социального обеспечения и образования. Правительство регулировало денежное предложение путем повышения ставки банковского процента на рынке капитала, что повлекло приток финансовых ресурсов из-за рубежа и вызвало повышение курса доллара. Высокий курс доллара привел к уменьшению экспорта американских товаров и увеличению импорта. Таким образом, повышение курса доллара стало стимулирующим фак-

тором для развития ТНК, но в то же время снизило конкурентоспособность американских товаров. Поэтому дискуссии по поводу дефицита торгового баланса США приобрели к середине 1980-х годов ярко выраженную антияпонскую окраску.

Ориентированная на экспорт внешнеэкономическая политика Японии вступила в противоречие также с идеями интернационализации мировой экономики, которые предполагают взаимную открытость национальных рынков. Стремясь не допустить серьезной конфронтации в сфере внешней торговли между Японией и другими промышленно развитыми странами, на совещании министров финансов пяти ведущих стран мира (США, Англии, Франции, ФРГ и Япония) было подписано так называемое «соглашение Плаза», которое предусматривало понижение курса американского доллара по отношению к японской йене. Лозунг «слабый доллар – сильная Америка» стал квинтэссенцией новой финансовой политики Белого дома. Одновременно США рассчитывали на то, что Япония, отказавшись от курса экспортной экспансии, перейдет к политике стимулирования внутреннего спроса и откроет свой рынок для зарубежных стран. Наконец, принятие данного соглашения стало воплощением идеи необходимости регулирования международной экономической деятельности на взаимовыгодных условиях.

Началом перехода Японии к новой модели экономического роста следует считать опубли-

кованный в 1986 г. «доклад Маэкавы», провозгласивший переориентацию экономики страны на удовлетворение внутреннего спроса. Цели, заявленные в докладе (корректировка внешнеторгового баланса и стимулирование внутреннего спроса), осуществлялись путем понижения учетной ставки процента, увеличения государственных расходов на «общественные работы», расширения прямых капиталовложений за границу и вывоза производства за рубеж.

Банк Японии с 1986 г. проводил поэтапное снижение учетной ставки процента, в результате кредит в Японии стал очень дешевым, инвестиции в оборудование в частном секторе были увеличены. Это стимулировало спекулятивные сделки на землю и ценные бумаги, раздувая так называемую «экономику мыльного пузыря».

Увеличение государственных расходов на «общественные работы» позволило решить некоторые проблемы социального обеспечения, так как в условиях экономической депрессии решение проблемы выплат страховых взносов и выполнения программ по охране здоровья населения стало весьма проблематичным. Выходом из создавшейся ситуации могло стать построение такой системы социального обеспечения, которая бы жестко регулировалась государством. Для улучшения ситуации был разработан так называемый «Золотой план», в основу которого положена идея о благосостоянии каждой отдельно взятой семьи. Благодаря

отчислению бюджетных средств на «общественные работы» появились возможности для широкого вовлечения в структуру трудовых ресурсов молодежи, женщин, стариков.

В целях сокращения положительного внешнеторгового баланса были использованы такие меры, как расширение прямого инвестирования и вывоз производства за границу. Такое замещение экспорта товаров экспортом капитала привело к снижению зависимости японской экономики от внешнего спроса. Вывоз производства, в свою очередь, объяснялся и тем, что рабочая сила в Японии из-за высокого курса йены стала очень дорогой, необходимо было искать более дешевый источник трудовых ресурсов.

Кризис высокого курса йены стимулировал процесс интернационализации японской экономики, которая в настоящее время приняла глобальный характер, а весь мир рассматривается Японией как единый рынок. События середины 1980-х годов стали одним из примеров решения проблемы дуализма интернационализации и национальной экономики. Япония встала на путь перехода от приоритета национальной экономики к транснациональному развитию. В условиях возрастающей взаимозависимости в современном мире дилемма между этими двумя идеями должна решаться путем гармоничного сочетания национальных интересов и интересов других стран ради взаимовыгодного сотрудничества.

Освоение геополитического потенциала Грузии осуществляется по проекту «Трансека», который предусматривает строительство на территории республики соединяющего транспортного коридора Европа – Кавказ – Азия. Проект «Трансека» – это реализация экономических и социальных интересов азиатских и европейских стран, чьи экономические взаимоотношения становятся более разносторонними. Рынки рабочей силы и других ресурсов мирового значения имеют тенденцию к интеграции. Благодаря своему геополитическому положению Гру-

На Грузии лежит большая политическая и экономическая ответственность: она обязана обеспечить безопасность евразийского транспортного, технического и социального обслуживания на уровне мировых стандартов.

«Трансека» представляет кратчайший путь из центральной Азии и Европы через Грузию, по которому будут перевозиться нефть из Туркменистана и Азербайджана до Супса и Джеихана, а также различные грузы по железной дороге.

В перспективе предусмотрено включение в проект «Трансека»

Информационное обеспечение евразийского транспортного коридора

Л. П. ЧАГЕЛИШВИЛИ,
кандидат экономических наук,
Тбилисский государственный университет
им. Ив. Джавахишвили

зия оказалась в сфере стратегических интересов мирового значения, превратилась в соединяющее звено между Азией и Европой, по транспортному коридору непрерывным потоком должны протекать топливно-энергетические и сырьевые ресурсы, которыми обмениваются страны этих континентов.

Китайской железнодорожной магистрали. В результате чего появится грандиозная железнодорожная магистраль, связывающая восток с российскими морскими портами и портами северной Европы – Амстердамом и Роттердамом. Указанный маршрут на 8000 км короче, чем морской путь через Суэцкий канал. По

© ЭКО 2002 г.



расчётам экономистов, 30 стран мира могут сэкономить до 3 млрд дол. на транспортировке каждых 15 млн т груза.

В числе участников проекта «Транскавказский коридор» такие страны, как Туркменистан, Турция, Азербайджан, Армения, Молдавия, Болгария, Украина, Казахстан, Киргизия, Китай, европейские страны. В транспортную магистраль будут включены и паромные перевозки; объединятся 12 железнодорожных паромных комплексов (Поти – Варна, Поти – Ильичовка, Поти – Сочи, Батуми – Варна, Поти – Костанца, Батуми – Новороссийск, и др.), каждый из которых непосредственно связан с железнодорожными, нефте- и автомагистралями, с морскими портами России и Грузии.

В реализации проекта, предусмотренного до 2003–2004 гг., принимают участие 12 крупнейших международных нефтекомпаний.

Ввод в эксплуатацию нефтепровода повысит промышленный потенциал Грузии, увеличит поток инвестиций. В районе города Поти будут построены нефтеперерабатывающие и химические заводы; японская фирма «Иточу» готова выделить значительные инвестиции на их строительство.

Транспортный комплекс отличается своей масштабностью. Для обеспечения его нормальной эксплуатации должна быть создана инфраструктура на всей территории его пролегания: строительные и ремонтные фирмы, электростанции, туристические базы, торговые и гостиничные комплексы.

Особое значение уделяется развитию телекоммуникационной сети. Нормальное функционирование евразийской транспортной магистрали, предназначенной для обслуживания непрерывного и бесперебойного колоссального грузопотока, невозможно без высокоорганизованного информационного обеспечения. Для этой цели создан проект строительства оптико-волоконной кабельной системы, в котором Грузия принимает участие с 1994 г. вместе еще с двадцатью странами. Общая длина кабельной трассы составит 17000 км. Стоимость трассы на территории Грузии оценивается в 7 млн дол.

Грузинская телекоммуникационная система должна быть такой, чтобы страны, осуществляющие грузооборот через Транскавказский коридор, имели полную и точную информацию о передвижении груза на территории Грузии, а также о функционировании связанных с коридором структур. Необходимо создать единую центральную систему для приема, обработки и передачи информации, создать банк данных, который даст возможность участвующим странам и компаниям через Интернет получить нужную им информацию.

К основным требованиям информации относятся точность, быстрота и полнота. Информация должна включать данные о количестве структур, о времени перевозки груза, о перемещении груза на территории страны, о готовности станции магистрали к приему грузопотока в случае задержки перемещения,

а также необходимых мероприятий по его восстановлению и способах осуществления этого.

Особое значение придаётся точности информации: малейшая ошибка иногда может вызвать катастрофу, не говоря о подрыве авторитета страны и доверия к ней. Точность информации обеспечивает надёжность и сокращение времени перевозки.

Большой объём грузооборота по магистрали, многочисленность участвующих стран требуют повышения скорости приема, обработки и передачи информации.

Особенности транспортного коридора диктуют особые требования к базе данных. Она должна содержать информацию не только о технических характеристиках грузооборота, но также о состоянии инфраструктуры: туристических базах и маршрутах, гостиницах, ресторанах, медицинских учреждениях, автомагистралях, достопримечательностях страны, археологических памятниках, погоде и т. д.

Указанные задачи ставят новые требования и перед грузинской телекоммуникационной системой, в первую очередь, повышение ее технического уровня. В текущем веке, после вступления в строй транспортного коридора, грузинская ин-

формационная система станет неотделимой частью единой мировой телекоммуникационной системы. Это не только принесёт большой экономический эффект, но и значительно улучшит инфраструктуру страны, поможет в решении проблемы занятости населения.

Грузинская промышленность имеет достаточный технический потенциал для развития технической базы телекоммуникаций. Грузия еще до перехода на рыночную экономику имела крупные электротехнические, радиотехнические и телевизионные заводы, которые изготавливали детали, узлы и готовую продукцию, поставлявшиеся в другие республики Союза. Эти заводы в настоящее время бездействуют, а квалифицированные кадры перешли в другие отрасли.

По нашему мнению, промышленность Грузии имеет достаточные технические и трудовые ресурсы для производства такой продукции, как факсы, телефаксы, видеотелефоны, линейные и телефонные станции, компьютерная техника и т. д. Для этого необходимо лишь своевременно решить вопрос реструктуризации и технического перевооружения отрасли.

КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА ИЮЛЬ

1 июля

1646 г. Родился Готфрид Вильгельм Лейбниц (1646–1716), немецкий философ и математик.

1991 г. Распущена Организация Варшавского Договора.

7 июля

1936 г. Родился Юрий Сергеевич Осипов, академик, президент Российской академии наук.

8 июля

1709 г. (27 июня по ст. ст.) Победа в Полтавском сражении русской армии под командованием Петра I над шведами.

1839 г. Родился Джон Рокфеллер (1839–1937), американский промышленник, основатель нефтяной компании «Стандард ойл» и родоначальник промышленно-финансовой династии.

1892 г. Родился Николай Николаевич Поликарпов (1892–1944), авиаконструктор, создатель истребителей И-1 и т. д.

1894 г. Родился Петр Леонидович Капица (1894–1984), физик-академик, нобелевский лауреат 1978 г.

10 июля

1918 г. На V Всероссийском съезде Советов в Москве принята первая Конституция РСФСР.

11 июля

1916 г. Родился Александр Михайлович Прохоров, физик-академик, создавший совместно с Н. Г. Басовым первый квантовый генератор-лазер (1954–1955 гг.), нобелевский лауреат 1964 г., главный редактор последнего издания Большой советской энциклопедии.

14 июля

1789 г. День взятия Бастилии. Национальный праздник Франции.

17 июля

1945 г. Начала работу Потсдамская (Берлинская) конференция глав держав – победительниц во второй мировой войне.

1975 г. Осуществлена стыковка космических кораблей «Союз» и «Аполлон».



21 июля

1969 г. Впервые нога землянина – американца Нила Армстронга – ступила на поверхность Луны. За ним на лунную поверхность вышел и Эдвин Олдрин. Третий член экипажа Майкл Коллинз остался на борту космического корабля «Аполлон-11».

22 июля

1895 г. Родился Павел Осипович Сухой (1895–1975), авиаконструктор. Создатель реактивных самолетов Су-9 и т. д.

1944 г. В Бреттон-Вудсе (США) завершила работу Валютно-финансовая конференция Объединенных Наций, в которой приняли участие 44 страны, в том числе и СССР. На ней были приняты проекты соглашений о Международном валютном фонде и о Международном банке реконструкции и развития.

23 июля

1874 г. (11 июля по ст. ст.) Александр Николаевич Лодыгин получил привилегию № 1619 на лампу накаливания.

25 июля

1930 г. Принято постановление ЦК ВКП(б) о введении всеобщего начального обучения.

26 июля

1875 г. Родился Карл Густав Юнг (1875–1961), швейцарский психолог и философ, основатель «аналитической психологии».

28 июля

1804 г. Родился Людвиг Фейербах (1804–1872), немецкий философ.

29 июля

1938 г. Японские войска перешли советскую границу, и начались боевые действия в районе озера Хасан на границе с Кореей. К 10 августа 19-я японская дивизия была разгромлена, военные действия прекращены, а 11 августа восстановлена граница.

1957 г. Начало работу Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), созданное в октябре 1956 г.

1958 г. В США образовано Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА).

**При подготовке материалов использованы
данные сайта «Этот день в истории»
(<http://www.citycat.ru/historycentre/index.cgi>).**

Байки из новой экономики

Утром в офисе было шумно. Мы возбужденно обсуждали вчерашнее происшествие в городе: бандитское нападение на известную телефонную компанию.

Начальник охраны Денисыч, мучаясь с похмелья, вяло призвал охранника, замершего у экрана монитора (на экране мелькали люди, входившие и выходившие из офиса), повисить бдительность, усилить борьбу с разгильдяйством некоторых сотрудников, подрывающих безопасность фирмы и т. д. и т. п.

После чаепития разговоры смолкли, и операторы дружно зацелкали клавишами. Леночка-кассир отправилась на лестничную площадку покурить. Все занялись своими делами и обернулись только на шум у входной двери, где охранник затеял потасовку с незнакомым мужчиной. Кстати, он и раньше не очень вежливо обходился с клиентами.

Вдруг видим, мимо охранника протискивается Лена, за которой гонится человек в пятнистой форме с автоматом наперевес. Лена спотыкается, падает и пытается на четвереньках уползти в дверь бухгалтерии. Человек в камуфляже, одной рукой придерживая автомат, другой рукой пытается ухватить ее за ноги и задержать или утащить назад к двери. Мы замерли, раскрыв рот от удивления. В голове сразу замелькали кадры из вчерашних новостей: кровь, трупы, вскрытые сейфы...

Нашего охранника скрутили вбежавшие люди в камуфляже с автоматами. За ними появилась пара суровых молодых людей с палочками под мышкой. Они скомандовали: «Всем отойти от рабочих столов, ничего не брать, выходить по одному в коридор. НАЛОГОВАЯ ПОЛИЦИЯ!»

Вместо вдоха облегчения, что это не бандитское нападение, все опять затаили дыхание – не знаешь, что хуже? Стали лихорадочно вспоминать: какие документы остались в столах и на столе?

А ребята в камуфляже еще долго прессовали охранника, который пытался задержать их у входа. Верзила в черной шапочке, наклонившись на глаза, напирая автоматом, все допытывался:

– И чего это вы, гражданин, оказывали сопротивление властям?

– Так я думал, что бандиты, вы же не сказали, что из налоговой.

На что детина в камуфляже удивленно возмущился:

– Ты че, мужик! Я же тебе ясно сказал: мы из ЖЭУ! И потом, ты че, по лицу не видишь, что это не бандиты, а налоговая полиция!

**М. РЯБЧИКОВА,
Новосибирск**



ПИАРОВА ПОБЕДА

- & У нас что ни министр, то по чрезвычайным ситуациям: в финансах, в промышленности, в сельском хозяйстве...
- & Либо хорошего понемножку, либо хорошее — для немногих.
- & Ударили по одной щеке — скажи спасибо, что не подставили.
- & Лишние рты хороши только на демонстрации.
- & Если я не пью на работе, имею ли я право на дополнительный перекур?
- & Как отплатить той же монетой, если тебя ударили рублем?
- & Можно ли стать сырьевым придатком, если остался один утиль?
- & Как узнать, что с воза упало, если сам воз пропал?
- & Было известно, кого благодарить за свое счастливое детство. А с кого спрашивать за свою беспокойную старость?
- & Если есть компетентные органы, можно ли считать все остальные некомпетентными?

В. В. ВОРОНЦОВ,
г. Тольятти

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 6. 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 23.05.02.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3400. Заказ 673.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Правила для авторов

В журнал принимаются для опубликования статьи объемом не более одного авторского листа (40 тыс. знаков, 24 машинописные страницы), включая рисунки и таблицы:

- напечатанные на пишущей машинке с одной стороны листа через два интервала (первый экземпляр);
- представленные в виде файла на дискете в редакторах LEXICON, WORD (при графиках и диаграммах просим указывать цифры, по которым они построены);
- переданные по электронной почте (E-mail eco@ieie.nsc.ru);
- статьи должны быть подписаны, указана ученая степень, место работы и должность автора, контактный телефон.

Просим Вас в течение двух месяцев не предлагать свою статью другим изданиям.

Напоминаем, что присланные в редакцию статьи (дискеты) не возвращаются и не рецензируются. Редакция не имеет возможности вступать с авторами в переписку.

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 6. 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 23.05.02.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отг. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3400. Заказ 673.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

