

ISSN 0131-7652

ЭКО

№11

2002 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

В номере:

**Хотели лесопереработку,
но остались
с лесозаготовкой**



Поздравляем академика
Валерия Владимировича Кулешова,
члена редколлегии «ЭКО»,
нашего главного редактора в 1993–1998 гг.,
директора Института экономики
и организации промышленного
производства СО РАН,
с 60-летием!



Желаем здоровья
и творческого долголетия!

В НОМЕРЕ

ОТРАСЛЬ

- 2 ЗАУСАЕВ В. К.,
БЫСТРИЦКИЙ С. П.,
ГОРБАРЕНКО Т. С.
Реструктуризация лесопромыш-
ленного производства: формы
и механизмы государственного
участия
- 14 ШАФРАНИК Ю. К.,
КРЮКОВ В. А.
Промедление смерти подобно
(почему нельзя отказываться
от государственной политики
в нефтегазовом секторе)
- 22 КОНЮХОВА Е. Н.
Как повлияет вступление в ВТО
на машиностроение Кузбасса?

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 25 ИЗРЯДНОВА О. И.,
ЛУГАЧЕВА Л. И.
Макроструктура производства:
от эйфории к реализму
- 46 ИГНАТОВ А. В.
Пенсионный оборотный налог:
для страны, пенсионеров
и Министерства налогов
и сборов
- 78 КУЗНЕЦОВА С. А.,
МАРКОВА В. Д.
Инновационные возможности:
мифы и реальность

ЭКО»-ИНФОРМ 84, 85, 135

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 86 ЛЕОНТЬЕВА Ю. О.
Налог на имущество:
прискорбная реальность
- 94 ШЛЫКОВ В. В.
Экономическая безопасность
предприятия

ПУБЛИЦИСТИКА

- 101 ПРОХОРОВ А. П.
Заначка и обманные
управленческие технологии

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 113 МАЛИНИН Е. Д.
Организационная культура:
зарубежный опыт

РЕГИОН

- 130 ИВЧЕНКО В. В.
Региональное экономическое
программирование: трудный путь
становления

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 136 КУРШАКОВА Н. Б.
Кейс-метод подготовки
банковских менеджеров

ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ

- 141 КОРСУНЦЕВ И. Г.
Об экологических ограничениях
в развитии цивилизации

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 150 КИРИЛЛОВ А. К.
ОВК: традиции давно минувших
дней
- 160 ЧУДНОВ И. А.
Планы и реалии послевоенной
конверсии

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 170 БОЙКО И. В.
Инновационная экономика:
мировой опыт и Россия

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 179 ГОДИН Ю. Ф.
Экономическая безопасность –
«всеми голова»

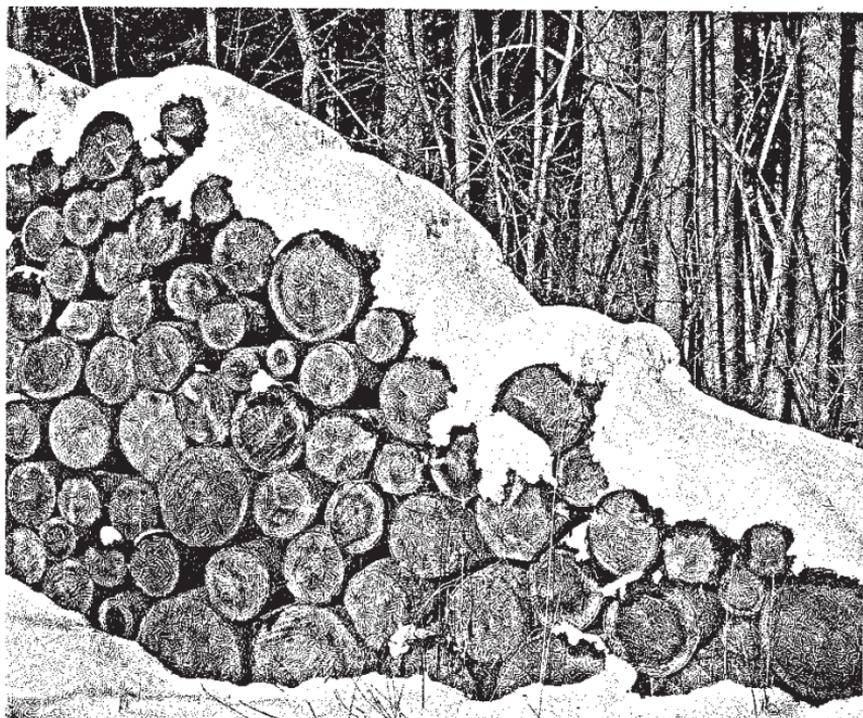
POST SCRIPTUM

- 183 ЮДИН Г. Г.
О клиенте – с любовью
- 185 МИРОНЧЕНКО С. С.
Интервью со взяточником
- 189 МИРОНЧЕНКО С. С.
Буковки и очетятки
- 190 Календарь знаменательных дат
на декабрь



РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ¹

В. К. ЗАУСАЕВ,
доктор экономических наук, директор института,
С. П. БЫСТРИЦКИЙ,
кандидат экономических наук, зам. директора по науке,
Т. С. ГОРБАРЕНКО,
ведущий экономист,
Дальневосточный НИИ рынка при Минэкономразвития России,
Хабаровск



¹ Использованы материалы исследований по гранту РГНФ (01-02-00456а).
© ЭКО 2002 г.



В развитии Дальнего Востока надо учитывать долговременные интересы России. Проблемы развития должны в значительной степени решаться на собственной базе при сокращении государственной поддержки. Саморазвитие требует поиска «лидирующего» продукта, который, несмотря на повышенные затраты на транспорт, энергию, рабочую силу, «принимался» бы рынком. В наибольшей степени этим условиям отвечает продукция ресурсодобывающих отраслей.

Хотели лесопереработку, но остались с лесозаготовкой

Однако только на основе ресурсопользования на Дальнем Востоке невозможно обеспечить стратегическую достаточность и рост постоянного населения. Причины две: недостаточные масштабы соответствующих отраслей и занятого в них населения; указанные отрасли требуют специфической рабочей силы и не могут создать условия для полной занятости населения и его полного и качественного воспроизводства.

К тому же здесь используется ординарный труд, в котором дальневосточник не может конкурировать с рабочими сопредельных стран (например, с корейскими или китайскими рабочими). Так что на юге Дальнего Востока должны быть созданы сферы приложения труда, где местная рабочая сила могла бы конкурировать с трудовыми ресурсами сопредельных стран.

Это более высокие, более сложные технологические пределы. Поэтому только комплекс ресурсодобывающих и перерабатывающих отраслей может обеспечить устойчивую базу самовоспроизводства населения и экономики Дальнего Востока.

Это хорошо понимали отечественные экономисты. Поэтому проблема совершенствования структуры лесной индустрии стояла и ранее. Еще в начале 60-х годов строились оптимистические прогнозы развития лесопереработки. Планировалось создание крупной базы по производству пиломатериалов, фанеры, древесных плит, картона, крафт-

бумаги, целлюлозы. Но жизнь внесла существенные коррективы.

К намеченным объемам приблизилось только лесопиление. Не помогли развитию крупномасштабной лесопереработки и Генеральные соглашения СССР с Японией в области освоения лесных ресурсов Дальнего Востока. Причиной сырьевой специализации лесной индустрии региона была не только протекционистская политика главного торгового партнера России – Японии, ограничивающая импорт продукции переработки. Экономические интересы СССР тоже диктовали подобные тенденции.

Так, в 80-е годы относительная валютная эффективность (отношение внешнеторговой цены к затратам на производство и транспорт) пиловочника составляла 1,42, в то время как пиломатериалов – 1,32, технологической щепы – 0,91, сульфатной целлюлозы – 0,4.

Объяснялось это, с одной стороны, высокими ценами круглых лесоматериалов на японском рынке, где преобладала экспортная древесина, выращенная искусственным путем. С другой – низкой корневой ценой дальневосточной древесины, заготовленной в естественных лесах. Приведенные на рис. 1 данные отражают и сегодняшнее соотношение средних корневых цен в основных странах, поставляющих древесину на рынки АТР. **При ограниченных производственных ресурсах было естественным, что они вкладывались в лесозаготовительную промышленность, где достигалась максимальная прибыль. Через систему цен она изымалась и перераспределялась государством.**

Тем не менее растущий внутренний спрос стимулировал развитие в регионе производств по химической и химикомеханической переработке древесины. В общем объеме переработанного сырья они занимали небольшой удельный вес. Но благодаря использованию низкокачественной древесины и отходов была повышена комплексность использования сырья. Народное хозяйство получало прогрессивные материалы, заменяющие продукцию из деловой древесины, дефицит которой усиливался.

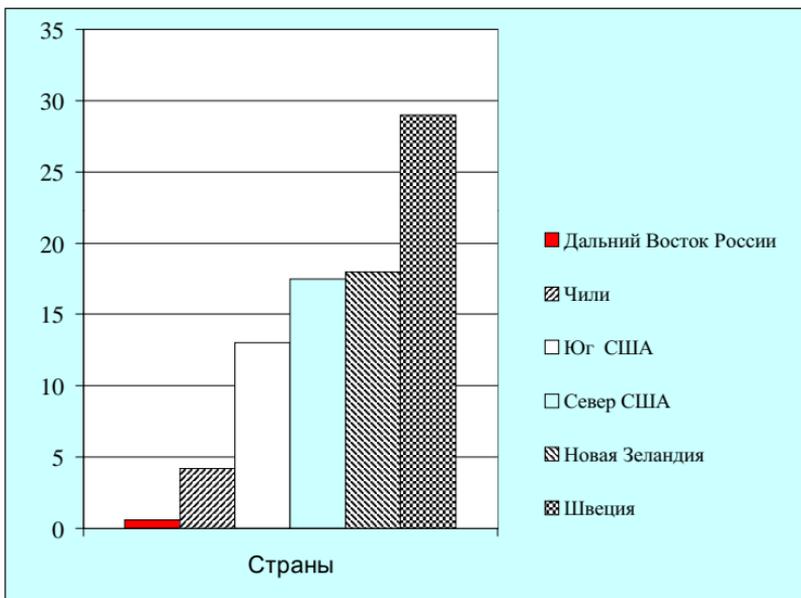


Рис. 1. Средние корневые цены древесины по основным странам-экспортерам круглых лесоматериалов в 1988 г. ², дол./м³

Бревна выгоднее, чем доски

На рубеже рыночных преобразований (1988–1991 гг.) стал сужаться рынок сбыта дальневосточной лесопродукции. Сократились поставки не только в западные регионы и республики страны, но и на экспорт. Особенно это касается продукции лесопереработки. Она еще в большей степени замкнулась на региональный рынок.

Рыночные преобразования практически полностью «перечеркнули» дальневосточную лесопереработку. Внутренний рынок минимизировался. Единственным устойчивым каналом сбыта остался внешний рынок, который принимал из российской лесопродукции только необработанную дре-

² Использованы материалы: Waggener T., Backman C. Trends and Developments in Pacific rim Markets – an International perspective. CINTRAFOR, University of Washington. 1990. С.45.

весину. Резкий скачок в 1992 г. курса доллара США (в 332 раза) еще более увеличил ренту в рублевом исчислении.

Приватизация и отсутствие государственного контроля за движением финансовых потоков в сфере природопользования положили начало перераспределению ее всеми участниками цепочки «производство – экспорт круглых лесоматериалов». Свою долю имели и импортеры. После ликвидации института спецэкспортеров заготовка древесины стала особо привлекательной для бизнеса. Началась его криминализация. Лесная индустрия региона превратилась в сугубо лесозаготовительную отрасль.

В настоящее время сохраняются экономические стимулы приоритетного развития лесозаготовок. **Расчеты по предприятиям, специализирующимся на экспортных поставках, показали, что рентабельность их существенно выше деревообработки, даже если они получают сырье по себестоимости.** По мере углубления деревообработки (переход от простого лесопиления к более сложному, включающему сушку и строжку) она еще более снижается (рис. 2).



Рис. 2. Сравнительная оценка эффективности вариантов развития деревообработки на предприятиях Нижнего Амура в 2000 г.

При возможности наращивания объемов рубки и экспорта необработанной древесины капитал естественно стремится

ся в лесозаготовительную отрасль, где его отдача выше. Несколько другая закономерность складывается по объему чистой прибыли. На низших переделах (лесозаготовки и первичное лесопиление на нижних складах леспромхозов) она снижается. При производстве высококачественной продукции (лесозаготовки, совмещенные с глубокой деревообработкой) чистая прибыль становится выше.

Но различия небольшие, и, **если учесть значительные теневые финансовые потоки на лесозаготовительных предприятиях, прибыль на них велика.** К тому же лесозаготовительное производство более простое, а значит, менее рискованное. Если же во взаиморасчетах лесозаготовителей и деревообработчиков сырье учитывать с рентабельностью, например, 20%, то и по чистой прибыли последние будут уступать лесозаготовителям.

Сегмент России на мировом рынке

Новые процессы формируются на лесных рынках Азиатско-Тихоокеанского региона. Так, российские леса становятся главнейшим источником удовлетворения спроса не только традиционного партнера – Японии, но и Республики Корея, Китая. Причем последний, в силу высокой динамики экономического развития, самого крупного в мире населенческого потенциала и растущего спроса на лесоматериалы, создает опасность истощения лесов Дальнего Востока.

Меняется структура лесного импорта Японии и других сопредельных стран. Ввоз круглых лесоматериалов замещается продукцией переработки. **Хорошая конъюнктура сложилась на фанеру, шпон, новые виды древесных плит, целлюлозу.**

Появляется реальная возможность облагораживания российского лесного экспорта. Но расширяется и круг экспортеров.

Помимо традиционных – США, Канады – активную экспортную политику ведут страны Европы, Юго-Восточной Азии, а также Новая Зеландия и Чили. Российская продукция переработки древесины встречает острую конкуренцию со стороны искусственных лесозэкспортных компаний.

Примером тому является сегодняшний проигрыш в цене российских лесоматериалов аналогам других стран. **России оставляют на мировом рынке сегмент малотранспортабельной продукции с невысокой степенью переработки и низкой добавленной стоимостью. Однако и его еще предстоит занять в борьбе с производителями в странах-импортерах.**

Таким образом, в настоящее время лесная индустрия Дальнего Востока находится под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, закрепляющих и усиливающих ее сырьевую специализацию. Неблагоприятные тенденции складываются в области охраны и воспроизводства лесных ресурсов. Ухудшается качество эксплуатационных древостоев. В Хабаровском крае за последние 15 лет ежегодные темпы убывания запасов древесины в темнохвойных лесах удерживаются на уровне 1,6% ³.

Экспертные оценки работников леспромхозов и лесхозов юга Дальнего Востока показывают существенное завышение объемов возможного отпуска древесины на закрепленных арендных участках. Значит, они будут пройдены рубками в более короткие сроки.

Все эти процессы разворачиваются в отрасли на фоне преобладания деструктивных собственников. Приватизационные преобразования привели к руководству некогда крупных лесопромышленных предприятий предпринимателей, нацеленных не на долгосрочный бизнес, а на получение сиюминутной выгоды, в том числе и за счет истощения производственного потенциала. Поэтому предотвращение негативных последствий в лесном комплексе Дальнего Востока требует **активного государственного участия**. Это не только новые правила поведения, соответствующее правовое «поле», но и механизмы поддержки приоритетных направлений.

³ Леса и лесное хозяйство Хабаровского края / Под ред. В. Ф. Поминова. Хабаровск, 2000. С. 416.

В регионе – наибольшая заинтересованность

Прежде всего это касается качественных изменений в системе воспроизводства лесных ресурсов. Оно должно быть более интенсивным, используя не только современные методы охраны, но и лесовыращивание. Это снизит риски по сырью. Сегодня, в том числе из-за них, иностранные инвесторы предпочитают вкладывать капиталы в переработку древесины тех стран, где развиты плантационные и другие виды искусственного воспроизводства леса, действует современная система лесоохраны.

Следующий приоритет государственного регулирования – формирование цивилизованных отношений во внешней торговле. Уход ренты за границу посредством заниженных цен на круглые лесоматериалы – нередкое явление. Тем не менее, учитывая максимизацию ренты при экспорте круглых лесоматериалов, необходимо сохранить исторически сложившиеся здесь позиции дальневосточных лесопромышленников. Не следует забывать, что конкурентная борьба между экспортерами идет и за рынки круглых лесоматериалов.

Значит, необходима организация общественных институтов, профессиональных ассоциаций, координирующих лесозэкспортную деятельность, формирующих политику, отвечающую региональным и национальным интересам. Наконец, без государственного вмешательства невозможно придать импульс лесопереработке. Новые тенденции на лесных рынках Азиатско-Тихоокеанского региона только обозначают потенциальные возможности облагораживания регионального лесного экспорта. Их еще надо суметь реализовать.

В настоящее время в наибольшей степени заинтересованы в развитии деревообработки региональные власти. Это не только новые рабочие места, повышение социально-экономической устойчивости районов, но и дополнительные поступления в краевой и местные бюджеты. По мере углубления деревообработки эти поступления растут, хотя новая система налогообложения снижает их абсолютные размеры.

Противоречие интересов субъектов хозяйствования естественно для развивающейся экономики. Государство, в том числе региональные власти, заинтересованы в развитии лесопереработки, предприниматели же отдают предпочтение лесозаготовкам. Сглаживать это противоречие необходимо не только формированием экономико-правовой среды на макроуровне, но и **специальными региональными процедурами**.

Сегодня на региональном уровне существует множество форм и методов государственной поддержки приоритетных направлений и проектов. Все зависит от реальности их отдачи и возможностей бюджетов. Так, можно на определенный срок установить фиксированные по базовому варианту размеры региональных налогов, не взимать с леспромпхозов устанавливаемую на местах надбавку к минимальной ставке лесных платежей на объем перерабатываемой древесины.

Важным стимулирующим действием могло бы стать сокращение, а лучше – **полная отмена экспортной пошлины на хвойные пиломатериалы**. В настоящее время она такая же, как и на круглую древесину. Рентабельность и прибыльность предприятия, сочетающего лесозаготовки и углубленное лесопиление, повышаются при усилении государственной поддержки. Особенно ощутима отмена экспортной пошлины на пиломатериалы.

Возможности же региональных властей по стимулированию деревообработки, учитывая дефицитность их бюджетов, весьма ограничены. Значит, **необходимо использовать рентные отношения**. Рента по лесным ресурсам могла бы компенсировать снижение эффективности на более высоких переделах.

Чтобы ускорить этот процесс, следует увеличить лесные платежи, возвращая их лесопромышленникам на объем переработанной древесины. Потеря не заработанной прибыли (ренты) поставит лесозаготовителей перед необходимостью изыскивать резервы снижения затрат и повышения выручки, диверсифицировать производство, развивать лесопереработку, увеличивая ее объемы и реализуя «эффект масштаба». Зато у региональных властей за счет роста лесных

платежей появится **действенный инструмент стимулирования рационального лесопользования.**

Когда вмешательство государство положительно

При трехкратном росте объемов лесозаготовок и лесопиления, увеличении региональной части лесных платежей в 5 раз и возврате их предприятию пропорционально объему переработанной древесины, с учетом льгот по краевым и местным налогам, рентабельность предприятия превысит 25%. Чистая прибыль возрастет более чем в 2 раза. Это уже существенные изменения в пользу развития лесопереработки.

Вместе с тем надо помнить, что высокая цена в Азиатско-Тихоокеанском регионе на высококачественный пиловочник ограничивает рост лесопереработки. В настоящее время целесообразно перерабатывать на пиломатериалы только пиловочник второго и третьего сортов. Меняющиеся ценовые соотношения круглых лесоматериалов и готовой продукции существенно сказываются на их сравнительной эффективности. Например, рост экспортных цен на пиломатериалы на 20% выравнивает эффективность лесопиления и лесозаготовок.

К сожалению, современное законодательство в значительной степени ограничивает территориальные органы управления в формировании фондов поддержки, инструментов аккумулирования ренты, образующейся в высокодоходных производствах, и её перераспределение в пользу перспективных направлений. Это издержки переходного периода. Необходимо ускорить разработку **специальной правовой основы, позволяющей вводить в лесные платежи деньги, перечисляемые в специальный фонд развития регионального лесного комплекса или оставляемые предприятию, рационализирующему лесопользование.**

Вместе с тем одними экономическими мерами вряд ли можно решить проблему реструктуризации лесной индустрии Дальнего Востока. Уж очень сильны внутренние и внешние факторы, способствующие сохранению сложив-

шихся тенденций. Значит, необходимы **административные меры**. Они широко используются за рубежом, когда затрагиваются национальные интересы.

Так, в США запрещен экспорт необработанной древесины, заготовленной в федеральных лесах. Действуют ограничения на экспорт тропической древесины в Индонезии и Малайзии. В последнее время подобные меры применяются и в странах Африки. Но, как правило, они распространяются на лесопромышленные компании, ведущие рубку в государственных лесах. Частные лесовладельцы вправе распоряжаться ими по своему усмотрению.

В России нет лесов, альтернативных государственным. Поэтому запретительные меры должны быть более избирательными. Так, для юга Хабаровского и Приморского краев, Амурской и Сахалинской областей, где размещены ценные, разнородные, но и наиболее истощенные леса, и где имеются лесоперерабатывающие предприятия, сравнительно емкий рынок продукции лесопереработки, введение таких запретительных мер оправданно. Но они должны вводиться постепенно, с учетом положительных и отрицательных последствий.

Для севера этих территорий, где традиционно преобладает лесозаготовительная промышленность, специализирующаяся на экспорте, подобные меры недопустимы. Здесь развитие лесопереработки будет зависеть от возможности производителей выйти на внешний рынок. Поэтому целесообразно стимулировать их движение в этом направлении рентай и другими экономическими инструментами.

Массовая приватизация обернулась разрушительными тенденциями в реальном секторе экономики. Имея несравненно более благоприятные условия для сохранения своего потенциала, лесная индустрия оказалась на грани банкротства. В подобных условиях методологически неверно недооценивать роль государства. Оно способно отстаивать свои интересы, в том числе по становлению новой социохозяйственной системы.

Наши исследования постприватизационного развития промышленных предприятий Хабаровского края показали, что **участие государства в акционерном капитале от-**

крытых акционерных обществ оказывает стабилизирующее влияние на их экономическое и финансовое состояние, противостоит развитию деструктивной собственности.

Поэтому расширяющаяся в Хабаровском крае практика создания на базе предприятий-должников новых хозяйствующих субъектов с краевой собственностью разумна. Это не национализация, а развитие собственности «вглубь», ограничение деструктивных действий собственников. Если задаться установкой на лесопереработку, в чем, как отмечалось выше, субъект Федерации особенно заинтересован, то её можно развить. Но делать это придется в условиях корпоративного управления производством, опыт которого только нарабатывается. К сожалению, достижений здесь немного, и потребуются еще немало времени для овладения государством, субъектом Федерации методами и механизмами управления в рыночных условиях.

Складывающиеся тенденции в экономике и лесной индустрии Дальнего Востока стимулируют движение отрасли в сторону усиления сырьевой специализации, что, в конечном счете, ведет к истощению лесных ресурсов – важнейшей воспроизводственной основы регионального хозяйства. Вместе с тем есть возможности для предотвращения этих негативных тенденций. Реализация их непростая, требует концентрации усилий всех эшелонов власти.

Следует усилить регулирующую роль государства по совершенствованию системы воспроизводства и охране лесов, развитию лесопереработки. Главным финансовым инструментом может стать рента по лесным ресурсам, которую необходимо включить в систему взаимоотношений лесопромышленных предприятий и государства как собственника лесных ресурсов.

Можно шире применять административные меры, в частности, ограничения на рост объемов лесозаготовок, экспорта необработанной древесины. Свою конструктивную роль может сыграть и региональная власть путем участия в собственности лесопромышленных хозяйственных обществ и освоения эффективных моделей корпоративного управления.

Нефтяная тематика чрезвычайно популярна не только на страницах периодических изданий и в коридорах власти, но и среди обычных россиян. Повышенный интерес обусловлен очевидной связью благосостояния российских граждан с положением дел в ведущем секторе экономики страны. От того, как и сколько мы добываем нефти, сколько и как продаем ее на внешнем рынке, в решающей степени зависит и наше благополучие.

ПРОМЕДЛЕНИЕ СМЕРТИ ПОДОБНО

(почему нельзя отказываться
от государственной политики
в нефтегазовом секторе)

Ю. К. ШАФРАНИК,
председатель совета директоров ОАО «Союзнефтегаз»,
Москва,
В. А. КРЮКОВ,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Козырная карта России

К сожалению, то, как нефтяные богатства влияют на жизнь нашей необъятной страны, все еще не понято теми, кто принимает экономические и политические решения. В определенном смысле индикатором такого непонимания являются время от времени вспыхивающие то там, то здесь дискуссии о соотношении сырьевого и несырьевого (наукоемкого) направлений развития экономики страны. Происходит все это на фоне стремительно усиливающейся зависимости страны от положения дел в сырьевом секторе экономики.

© ЭКО 2002 г.



На наш взгляд, противопоставлять эти два направления просто неуместно. Россия должна использовать свой природный потенциал как можно более целесообразно.

Сейчас основные потребители нефти и нефтепродуктов – США, Западная Европа и страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Россия – несомненный лидер среди независимых экспортеров прежде всего на западноевропейском рынке. Поэтому нашей стране необходимо выступить инициатором консолидации главных поставщиков нефти в Европе и вместе с ними вступить в диалог с ОПЕК. В настоящее время речь может идти не столько о разделе рынков, сколько, исходя из сложившихся маршрутов и долей поставки нефти на рынки сбыта, об определении разумных квот. При этом квоты поставок по морю и по суше должны рассматриваться раздельно. Несомненно, что страны-экспортеры при работе на европейском рынке заинтересованы в компромиссном разделе доходов рентного характера, которое учитывало бы финансово-экономические интересы и стран-потребителей, и стран-производителей.

Все страны – и экспортеры, и импортеры, несмотря на различие целей, заинтересованы в стабильных ценах. Зачем нужны стабильные цены? Прежде всего для осуществления инвестиций. Нет нужды говорить о том, что инвестиции в нефтегазовом секторе требуются постоянно.

Однако следует учитывать то, что рынок не в состоянии обеспечить требуемую стабильность и следовать за изменениями в спросе и предложении. Отсюда, собственно, и вытекает необходимость координации усилий и экспортеров, и импортеров. При этом исходить нужно из реальных потребностей экспорта и особенностей того или иного регионального рынка (например, европейского, где Россия имеет традиционно сложившиеся связи и специально созданную инфраструктуру поставок).

В условиях падения спроса на нефть на мировом рынке ключевой проблемой стран-экспортеров нефти является снижение объемов экспорта с целью сохранения баланса между спросом и предложением. Только совместные усилия



всех ведущих экспортеров нефти могут обеспечить стабильные высокие цены на нефть на мировом рынке. Страны ОПЕК не справляются с регулированием цен на нефть на мировом рынке, так как они больше не являются монополистами в поставках нефти странам-импортерам.

Снижение объема экспорта нефти из стран ОПЕК при одновременном росте экспорта независимых экспортеров нефти приведет к потере части рынков сбыта странами ОПЕК. Такая перспектива вызвала напряженность в ОПЕК и снижение дисциплины в выполнении квот на добычу нефти. Нигерия просто игнорирует установленную квоту, Алжир, Ливия и Катар выполняют взятые обязательства примерно наполовину, и только Венесуэла и Индонезия полностью выполняют взятые на себя обязательства.

Среди независимых экспортеров нефти рост экспорта обеспечили в основном три страны: Россия, Мексика и Норвегия. Поэтому ОПЕК выдвинул условие: обязательный курс на снижение объема добываемой нефти Россией, Мексикой и Норвегией в случае падения спроса на нефть на мировом рынке.

Отсутствие координации в экспорте нефти между странами ОПЕК и независимыми экспортерами может разрушить соглашение ОПЕК и спровоцировать войны за рынки сбыта между экспортерами нефти. Это приведет к значительному падению цен на нефть на мировом рынке (по некоторым оценкам – до 5 дол. за баррель) и огромным финансовым потерям для всех экспортеров нефти. При таком развитии событий Россия пострадает больше других экспортеров, поэтому она должна пойти на участие в разработке справедливых квот на экспорт нефти для всех, кто вывозит более 10 млн т в год.

Большую часть прироста экспорта нефти Россия обеспечила морским путем. За год прирост экспорта нефти из России по морю составил 48 тыс. т в сутки (0,35 млн баррелей в сутки), что обеспечило 34,5% прироста поставок нефти от независимых экспортеров. Это позволило России вернуть себе позиции на мировом рынке нефти, которые занимал СССР в 1987 г. Однако перспектива дальнейшего

экспорта нефти из России беспокоит ОПЕК и ее лидера – Саудовскую Аравию.

Итак, очевидно, что возникла необходимость создания нового механизма регулирования мирового рынка нефти. Кроме установления квот на экспорт нефти, о которых уже говорилось, следует учитывать, каким образом нефть поставляется импортерам.

Все это свидетельствует о необходимой координации усилий со стороны ОПЕК, Западной Европы, США, России и т. д.

Достижение сбалансированных решений во многом осложняется в настоящее время более жесткой, чем это было ранее, конкуренцией за деньги инвесторов. Например, страны Ближнего и Среднего Востока испытывали существенные экономические затруднения. Поэтому они были вынуждены заговорить о приватизации нефтегазового сектора своих стран и открыть свои границы для иностранных компаний (чего стоят, например, предложения Саудовской Аравии по привлечению западных компаний для участия в газовых проектах).

Тем не менее возрастающая нестабильность на мировом рынке может быть в существенной степени сглажена совместными усилиями на межгосударственном и межрегиональном уровне – в рамках так называемой энергетической дипломатии. Одному из авторов настоящей статьи в период пребывания на посту министра топлива и энергетики РФ пришлось в середине 1990-х годов довольно много доказывать коллегам в правительстве необходимость утверждения позиций России как нефтяной державы.

Удержаться на нефтяном коне

Конечной целью тех или иных межгосударственных решений является увеличение экспорта российскими компаниями не только нефти, но и нефтепродуктов.

Аналогичный путь уже пройден некоторыми компаниями, например, норвежской «Статойл» и др. Начиная с середины 1980-х годов они постепенно из продавцов превращаются в покупателей. Одна из основных причин – уход

из под влияния стран ОПЕК. В этих условиях ряд нефтяных компаний перешли к экспорту более ценных продуктов по сравнению с сырой нефтью. Некоторые из них построили нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) на территории, где они ведут добычу нефти. Другие нашли более целесообразным покупку или лизинг НПЗ непосредственно на территории стран-импортеров. Таким образом, они выиграли от более близкого размещения заводов к рынкам сбыта. Более того, некоторые компании пошли еще дальше – купили не только НПЗ, но и сбытовые сети хорошо известных в мире торговых марок. Или же, как в случае с кувейтской компанией «Q8» – в европейских странах были сформированы новые сети, занятые реализацией нефтепродуктов. Вовлеченность ряда нефтяных компаний в переработку и сбыт зашли так далеко, что это позволяет говорить не о временной тенденции, но о фундаментальных изменениях в рамках мирового нефтегазового сектора.

Во многом этот путь проходят и российские компании. Так, например, «ЛУКойл» практически освоил поставки нефти и нефтепродуктов в Северную Америку. Получены права на разработку шельфовых или прибрежных месторождений в Ненецком автономном округе, ведется строительство специализированного танкерного флота, куплена сеть заправок в США, рассматривается возможность покупки в США НПЗ. По аналогичной схеме работает и норвежская компания «Статойл», которая также поставляет значительную долю нефти на североамериканский рынок. «ЛУКойл» весьма активно осваивает также и балканский рынок.

Другие российские компании, и прежде всего «ЮКОС», утверждают в Центральной Европе, в то время как «Славнефть» и «Сургутнефтегаз» стремятся расширить присутствие на рынке СНГ.

Несомненно, что все эти шаги позволят России, в конечном счете, упрочить свое положение.

Однако рынки Ближнего Зарубежья, Центральной и Западной Европы – далеко не улица с односторонним движением. России необходимо также привлечь реальных зарубежных инвесторов в нефтегазовый сектор. Актуальным

остается и присоединение России к Энергетической хартии Европы. Только в этом случае предложения России, связанные с активным формированием обновленного Европейского нефтяного союза, могут получить правовую основу.

Взаимосвязи внешней и внутренней политики

В числе основных положений Энергетической хартии – доступ к энергетическим ресурсам объединившихся стран. Это означает, что не только российские производители поставляют нефть и другие углеводороды на рынки Европы, но и зарубежные компании получают право также заниматься освоением и разработкой нефтегазовых ресурсов в России. А чтобы российские нефтедобытчики не были дискриминированы и смогли «противостоять» конкуренции, был взят курс на формирование крупных вертикально-интегрированных компаний. «ЛУКойл», «ЮКОС», «Сургутнефтегаз», «Тюменская нефтяная компания» уже располагают и достаточными активами, и финансовыми ресурсами, и техническим потенциалом.

Однако компании – какими бы патриотами ни были их руководители и собственники – прежде всего являются бизнес-структурами. Основная их задача – получение прибыли и рост капитализации активов. Поэтому нефтяные гиганты будут заниматься (и занимаются) вопросами повышения конкурентоспособности лишь в той степени, в какой это отвечает их экономическим интересам. Государство же заинтересовано в том, чтобы деятельность компаний также способствовала в целом промышленному развитию страны и решению ряда внутри- и внешнеполитических задач. Во многих аспектах цели и задачи компаний и государства не совпадают, но зато они совпадают в понимании того, что научно-технический прогресс в нефтегазовом секторе и устойчивое положение российских нефтегазовых компаний на внешних рынках – звенья одной цепи.

Но вот беда! Как раз в сфере научно-технического прогресса в нефтегазовом секторе ситуация близка к критической. Российские компании находятся только на самом

начальном этапе внедрения научно-технических достижений. Об этом говорят следующие факты.

1. По данным Международного энергетического агентства, около 70% нефти, добываемой в мире, обеспечивается скважинами с дебитом 100 т в сутки, еще 5% – скважинами с дебитом от 30 до 100 т в сутки, и 10,6% – скважинами с дебитом от 10 до 30 т в сутки. В России же средний дебит скважины составляет 7,3 т в сутки. Поэтому для поддержания текущего уровня добычи РФ вынуждена эксплуатировать почти в 2 раза больше скважин, чем все экспортеры нефти вместе взятые.

2. Страны-члены ОПЕК имеют колоссальные легкодоступные месторождения и весьма низкие издержки. По данным ОПЕК, издержки на создание дополнительной мощности по добыче 1 барреля нефти в день в районе Персидского залива варьируют от 2,515 до 4,866 дол. в зависимости от размещения и размера месторождения. Это, в свою очередь, означает, что издержки на добычу будут примерно 1–1,5 дол. баррель.

В самом начале 2002 г. стали достоянием гласности цифры, характеризующие себестоимость добычи у российских компаний. Данный показатель варьирует от 2 дол. за баррель у «Сургутнефтегаза» и 3 дол. за баррель у «ЮКОСа» до 6,5 дол. за баррель у «Татнефти».

Вроде бы показатели неплохие. На их основании рядом экспертов делаются выводы, что российская нефть вполне конкурентоспособна. Однако господа эксперты не учитывают следующее:

□ эти данные свидетельствуют о себестоимости добычи непосредственно на скважине (вдали от внешних рынков);

□ российские компании осваивают и интенсифицируют разработку ранее введенных мощностей (свыше 45% запасов в разработке – это все еще крупные месторождения и месторождения-гиганты, введенные много лет назад);

□ с применением новых технологий добывается чрезвычайно малый объем нефти (около 17 млн т), и в результате

коэффициент текущей нефтеотдачи по разрабатываемым месторождениям России за 1990-е годы снизился с 41 до 36%;

□ основные фонды отличаются повышенной степенью изношенности, и многие факторы производства (такие как труд) имеют чрезвычайно низкую оценку (что не может не сказываться на снижении себестоимости).

Как нам кажется, здесь отчетливо видна причина низкой себестоимости и «повышенной конкурентоспособности» российской нефти. Это **недостаточное инвестирование и «проедание» накопленного производственно-технического потенциала** (значительные усилия отдельных компаний лишь стабилизируют ситуацию, но не меняют ее в принципе). И на этом фоне очень странным представляются объявленные рядом нефтяных компаний на 2002 г. резкие сокращения инвестиционных программ на основании неблагоприятной ценовой конъюнктуры. Такой подход обрекает на отсталость в будущем и на невозможность конкурирования на внешних рынках с другими странами и другими производителями.

В этих условиях возрастает **актуальность формирования и проведения государственной технической и инновационной политики**. Важнейший элемент данной политики – весь комплекс норм и правил, связанных с процедурами предоставления прав на пользование недрами. Государство как собственник недр имеет полное право и возможность влиять на все процессы и направлять их в нужное русло. Без этих мер все пожелания России закрепиться на внешних рынках так и останутся лишь пожеланиями. Не может не беспокоить и продолжающаяся конкуренция разных министерств и ведомств за право влияния на нефтегазовый сектор – преимущественно на распределение доходов.

Верх берут амбиции, но не интересы дела. Все это напоминает схватку над пропастью, в которой не может быть выигравших и проигравших.

Как повлияет вступление в ВТО на машиностроение Кузбасса?

Эта отрасль сейчас находится в сложном положении. Так, емкость кузбасского рынка горно-шахтного оборудования в 2001 г. составляла 25 млрд руб., из них лишь 3 млрд руб. – это заказы машиностроительным предприятиям области. Единственное преимущество кузбасского горно-шахтного оборудования перед зарубежными аналогами – невысокая цена. Но если барьеры перед импортом будут сняты, наши машиностроители могут потерять свою нишу.

В наибольшей степени снизился удельный вес наукоемких отраслей машиностроения Кузбасса – оборонного машиностроения, приборостроения: с 53% в 1990 г. до 7% в 2001 г.

В результате приватизации, раздробления крупных объединений электротехнической промышленности на ряд мелких компаний произошло нарушение единого технологического цикла, разрыв производственных связей, сужение рынка сбыта. Это привело к резкому падению объемов производства и банкротству ряда машиностроительных предприятий Кузбасса.

Ухудшилось и внешнеторговое сальдо по продукции машиностроения Кемеровской области. В 2001 г. за рубежом было закуплено машиностроительного оборудования на сумму свыше 60 млн дол., что составляет 30% от общего объема всех поставок товаров по импорту. А на экспорт было поставлено продукции машиностроения всего на 4 млн дол.

Производственные мощности по многим видам продукции машиностроения в Кузбассе используются на уровне 5–27%, что является одним из признаков неэффективности производства. Но наличие свободных производственных мощностей



вовсе не означает, что все они могут быть резервом для увеличения выпуска конкурентоспособной продукции, в том числе на внутренний рынок. По данным исследования, проведенного сотрудниками кафедры экономики машиностроения КузГТУ, на предприятиях машиностроения области возможная доля выпуска конкурентоспособной продукции – только 8–10%.

Это связано с тем, что оборудование физически и морально устарело. Коэффициент износа основных фондов в машиностроении и металлообработке области возрос с 35,5% в 1990 г. до 54,4% в 2001 г. Коэффициент обновления в машиностроении и металлообработке снизился с 8,3% в 1990 г. до 1,1% в 2001 г., при этом коэффициент выбытия основных фондов превышает коэффициент обновления в 3 раза.

Таким образом, потенциал использования или перепрофилирования неиспользуемого оборудования на предприятиях машиностроительного комплекса достаточно низок. На балансе предприятий находится немало устаревшей техники, большая часть которой подлежит утилизации. Доля устаревшего оборудования со сроком службы свыше 15 лет составила в отрасли на начало 2001 г. 61,1%.

В результате многие виды продукции морально устарели и не способны конкурировать с импортными аналогами. К примеру, свыше 40% выпускаемого в области горно-шахтного оборудования – устаревших конструкций, производимых более 10 лет.

Доля выпускаемой инновационной продукции в общем объеме производства машиностроения области составляет всего 0,6%. В результате устаревает технико-технологическая база кузбасских машиностроительных предприятий, на многих из них немало структурно-депрессивных производств.

Существующая система отчислений в амортизационные фонды не заинтересовывает предприятия в модернизации оборудования: она служит в основном целям налогообложения, а не инструментом эффективного управления активами.

При сохранении существующих тенденций в структуре производства и сбыта основной продукции машиностроения неизбежно последует потеря традиционных рынков сбыта и быстрый переход предприятий прочих отраслей промышленности на поставки зарубежной техники и оборудования, который значительно активизируется после вступления России в ВТО.

Таким образом, форсированное вступление России в ВТО откроет внутренний рынок товаров, тем самым закрыв его для инвестиций, что приведет к консервации технологической отсталости страны.

Поэтому до вступления России в ВТО, на наш взгляд, необходимо наметить экономическую стратегию развития России и определить приоритетные отрасли и секторы экономики. Разработать комплекс мер по защите отечественных производителей товаров и услуг и минимизации потерь от вступления в ВТО и завершить налоговую реформу, снизить реальное налоговое бремя предприятий на 15–20%. Это позволит российским промышленникам получить ценовое преимущество перед импортными товарами.

Е. Н. КОНЮХОВА,
Кузбасский государственный технический университет,
Кемерово

Уважаемые читатели!

В № 10 «ЭКО» на с. 120 упущена сноска:

* Работа выполнена по гранту «Трудоустройство выпускников учреждений профессионального образования как условие обновления кадрового состава промышленности Новосибирска» (грант РГНФ № 02-03-00101 а/т на основании договора с Новосибирским областным фондом поддержки науки и высшего образования ФГ-8-02); грант «Конкурс молодых ученых СО РАН», распоряжение Президиума СО РАН № 249 от 04.07.02.

Кроме того, правильно читать: Д. В. Ушаков, кандидат философских наук.

Приносим свои извинения!

- Быстрому росту российской экономики препятствует невысокая конкурентоспособность производств, ориентированных на массовый внутренний спрос
 - Инвестиционный рост не сопровождается перетоком капитала из сырьевого сектора в обрабатывающую промышленность
 - Экономический рост в основном ориентировался на повышение степени использования и вовлечения в производство резервных производственных мощностей
 - На фоне экономического подъема проявилась ярко выраженная асимметрия роста производства, доходов населения и конечного спроса
-

МАКРОСТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА: ОТ ЭЙФОРИИ К РЕАЛИЗМУ

О. И. ИЗРЯДНОВА,

**Институт экономики переходного периода,
Москва**

Л. И. ЛУГАЧЕВА,

**Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск**

Российская экономика в 1999–2001 гг. характеризуется исключительно высокими темпами роста. Экономический подъем протекает на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и внутренней социально-экономической стабильности. Практически по всем основным макроэкономическим параметрам отмечается ускорение темпов экономического роста. По итогам 2001 г. прирост ВВП составил 5,0% к уровню 2000 г., инвестиций в основной капитал – 8,2%, валовой продукции промышленности – 4,9%.

На фоне экономического подъема проявилась ярко выраженная асимметрия роста производства, доходов населения и конечного спроса, которая не позволяет однозначно оценить экономическую ситуацию. Тем не менее сопоставление основных индикаторов социального развития показало,

© ЭКО 2002 г.



что в российской экономике еще полностью не преодолены последствия кризиса октября 1997 – августа 1998 гг. (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика основных макроэкономических показателей
в 1997–2001 гг., % к предыдущему году**

Показатель	1997	1998	1999	2000	2001
Валовой внутренний продукт	100,9	95,1	103,5	107,7	105,0
Выпуск продукции и услуг базовых отраслей	–	94,2	104,6	108	105,7
Объем промышленной продукции	102,0	95,1	108,1	109,0	104,9
Инвестиции в основной капитал	95,0	93,3	105,3	117,7	108,7
Продукция сельского хозяйства	101,3	86,8	104,1	105,0	106,8
Грузооборот транспорта	96,6	96,6	105,8	104,8	103,1
Оборот розничной торговли	104,7	96,7	92,3	108,9	110,8
Внешнеторговый оборот	101,7	84,7	86,7	129,7	105,4
Реальные располагаемые денежные доходы	106,3	83,8	85,8	109,1	105,9

Источник: Госкомстат России.

Производство ВВП: динамика и структура

Отличительной чертой 1998–2001 гг. являлось изменение пропорций между секторами экономики. Экономический подъем протекал на фоне восстановления положительной динамики производства товаров и услуг. Положительная динамика роста ВВП фиксировалась со II квартала 1999 г. и поддерживалась ростом производства базовых отраслей экономики. Если в первой половине 1999 г. промышленный подъем компенсировал спад производства предыдущего года, то в последующий период обозначилась ярко выраженная тенденция выхода на траекторию экономического роста. С 2000 г. усилился позитивный вклад строительства и торговли в ускорение темпов экономического развития.

Исследуемый период восстановления экономического роста можно разделить на следующие стадии в зависимости от степени влияния факторов:

- активное импортозамещение в конце 1998г. – первой половине 1999 г., обусловленное девальвацией рубля и протекающее на фоне относительно низких цен на продукцию естественных монополий, резкого сужения импорта и сдержанного роста заработной платы;

- расширение внешнего спроса со второй половины 1999 г., связанное с улучшением конъюнктуры мирового рынка топливно-энергетических и сырьевых ресурсов;

- расширение внутреннего спроса на инвестиционные ресурсы с III квартала 1999 г., связанное с ростом доходов предприятий;

- расширение внутреннего потребительского спроса со второй половины 2000 г. под влиянием активной социальной политики.

На первом этапе в наиболее выигрышном положении оказались отрасли потребительского комплекса, традиционно ориентированные на внутренний рынок. Прирост производства потребительских товаров в 1999 г. составил 8,7% и превысил темпы общепромышленного роста и оборота розничной торговли. Вклад отраслей потребительского комплекса в прирост промышленного производства в 1999 г. составил 13,2% против 8,4% в 1998 г.

В 2000–2001 гг. влияние отраслей потребительского комплекса на прирост производства в экономике сохранялось на достигнутом уровне. Инерционность роста выпуска в легкой и пищевой промышленности свидетельствовала об **использовании остаточного потенциала импортозамещения и еще сохраняющегося эффекта девальвации рубля**. Сопоставление помесечной динамики производства потребительских товаров показывает постепенное сокращение разрыва темпов роста продукции легкой и пищевой промышленности относительно динамики оборота розничной торговли. Наиболее остро на изменение ситуации на внутреннем рынке реагирует легкая промышленность. С одной стороны, при растущем платежеспособном спросе возможности расширения производства ограничиваются технико-экономическими характеристиками производственных мощ-

ностей легкой промышленности. С другой стороны, при изменении соотношения курсов национальной и иностранных валют отрасль утрачивает конкурентные преимущества под интенсивным натиском импортных товаров. Если в I квартале 2001 г. в объеме товарных ресурсов непродовольственных товаров доля импорта составляла 45,9%, то в III квартале она повысилась до 51,4%.

Характерным признаком экономического подъема явился **переход к модели инвестиционного роста**. По мере улучшения финансового состояния предприятий и роста накопления со второй половины 1999 г. наблюдается повышение спроса на капитальные товары. Эта тенденция существенно усилилась на протяжении 2000–2001 гг. под влиянием расширяющего инвестиционного спроса экспортно-ориентированных отраслей на продукцию отечественного машиностроения. Объемы производства в инвестиционном комплексе за 1999–2001 гг. увеличились на треть по сравнению с уровнем 1998 г.

При развитой системе межотраслевых связей рост производства в машиностроении, промышленности строительных материалов способствовал наращиванию производства в сопряженных отраслях. Расширение внутреннего потребления конструкционных материалов оказало позитивное воздействие на ускорение темпов производства в металлургическом и химико-лесном комплексах.

Рост спроса на отечественном рынке компенсировал последствия изменения внешнеэкономической конъюнктуры. По сравнению с 2000 г. рост производства наблюдался практически во всех отраслях промышленности. Среди негативных моментов назовем **стагнацию производства в черной металлургии и газовой промышленности** вследствие сокращения экспорта, а также снижение выпуска продукции медицинской промышленности под влиянием расширяющихся масштабов импорта. При увеличении производства в машиностроении на 8,4% по сравнению с 2000 г. индекс производства черной металлургии составил 99,8%, в цветной металлургии – 104,9% и химической и нефтехимической промышленности – 107,2%. Вклад машиностроения

в прирост промышленной продукции за период составил 35%, металлургического комплекса – 20 % (табл. 2).

Таблица 2

**Динамика валовой продукции промышленности
по производственным комплексам в 1998–2001 гг.,
% к предыдущему году**

Комплекс	1998	1999	2000	2001
Промышленность в целом	98,4	108,1	109	104,9
Топливо-энергетический	97,5	101,7	104,0	104
Металлургический	93,5	111,3	113,4	102
Химико-лесной	95,3	119,8	112,3	104,2
Инвестиционный	92,8	114,6	114,4	106,2
Потребительский	97,1	108,7	108,6	107,8

Источник: расчет по данным Госкомстата России.

Изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка определили основные структурные сдвиги в производстве. Характерной особенностью промышленного подъема 1999–2001 гг. стал опережающий темп роста обрабатывающей промышленности по сравнению с добывающей. Прирост производства в обрабатывающем секторе промышленности по сравнению с 1998 г. составил 38,2%, а в добывающем – 16,6%. С 1999 г. наблюдается повышение доли обрабатывающих отраслей в структуре промышленного производства (рис. 1 и табл. 3).

Структурные изменения в промышленности в последние два года проходили на фоне опережающих темпов роста отраслей инвестиционного комплекса. Повышение инвестиционной активности, отмеченное с 1999 г., инициировало ускорение темпов роста отраслей машиностроения, промышленности строительных материалов и спроса на услуги строительства. Рост инвестиционного спроса дал дополнительный импульс развития отраслям, производящим промежуточные товары.

Повышение доли капиталобразующих отраслей в структуре производства позитивно повлияло на инвестиционную среду. В машиностроении изменилась структура спроса на

технику: если в 1992–1998 гг. динамика в этой отрасли зависела от объемов выпуска автомобилестроения, то в последние три года ситуация стала иной.



Рис. 1. Динамика валовой продукции промышленности, % к предыдущему году

Увеличение масштабов производства наблюдается практически во всех отраслях машиностроительного комплекса. Опережающими темпами развиваются приборостроение, промышленность средств связи, отрасли тяжелого машиностроения, поставляющие на рынок инвестиционные товары для транспорта, сельского хозяйства, нефтедобывающей промышленности. Рост ценовой конкурентоспособности продукции отечественного машиностроения по сравнению с импортными аналогами стимулировало расширение выпуска оборудования для отраслей потребительского комплекса. Оптимизация мощностей, реструктуризация активов предприятий, проведение сертификации и освоение новых видов техники позволили увеличить выпуск таких импортозамещающих видов техники, как вагоны электропоездов,

пассажирские вагоны, приборы, электрические двигатели. Экономический подъем затронул и комплекс оборонных отраслей машиностроения.

Таблица 3

**Динамика производства продукции
по отраслям машиностроения в 1995–2001 гг.,
% предыдущему году**

Отрасль	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Промышленность, всего	97	96	102	94,8	108,1	109,0	104,9
Машиностроение	91	95	104	92,5	115,9	115,5	107,2
В том числе:							
железнодорожное	73	97	81,1	87	108,9	107,4	126,0
металлургическое	95	93	85,2	70,6	91,8	130,2	86,1
электротехническая промышленность	93	79	93,5	85,7	127,0	130,1	112,6
химическое и нефтяное машиностроение	96	76	95,6	96,1	120,7	119,5	121,6
станкостроительная и инстру- ментальная промышленность	87	66,6	84,9	82,3	99,6	111,5	99,4
приборостроение	110	70	105,8	103,4	140,8	118,4	98,0
автомобильная промышленность	97	100,2	112,6	88,5	114,7	103,3	101,7
производство средств связи	42	33,5	123,2	93,7	95,7	330,0	90,0
тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	64	59	91,9	70,7	159,3	148,4	129,1
машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	65	–	–	90,6	115,8	109,5	107,1

Источник: Госкомстат РФ.

Несмотря на отмеченные позитивные тенденции развития машиностроения, его вклад в прирост промышленной продукции заметно уступает влиянию сырьевого комплекса. Это объясняется как характером тенденций ретроспективного развития, так и конъюнктурными особенностями последних лет.

Рост потребительского спроса проявился в активизации производства в пищевой и легкой промышленности. Товарная насыщенность потребительского рынка носит устойчивый характер и в полной мере соответствует платежеспособному спросу населения. Прирост выпуска продукции в легкой промышленности в 2001 г. составил 5,0% и в пищевой – 8,4%. Однако даже в этой ситуации в общем объеме товарных ресурсов розничного товарооборота доля импорта имеет тенденцию к повышению.

Если в товарообороте продовольственных товаров отечественные производители сохраняют довольно устойчивые позиции, то на рынке непродовольственных товаров ситуация формируется под давлением интенсивного наращивания импорта. Кратковременный опережающий рост объемов выпуска продукции легкой промышленности относительно динамики импорта текстильных изделий и товарооборота непродовольственных товаров наблюдался лишь до III квартала 1999 г. С изменением конкурентной среды и ростом эффективности импорта **усиливаются тенденции к вытеснению отечественных товаров.**

Темпы роста производства отраслей топливно-энергетического комплекса и сырьевых экспортно-ориентированных отраслей составили, соответственно, 104,9% и 103,6%. Замедление роста в сырьевых отраслях отражает тенденцию к снижению объемов экспорта по физическому объему. В общем объеме реализации продукции промышленности в 2001 г. экспорт занимал 23,3% против 32,2% в предыдущий период. Развитие этой тенденции протекает на фоне интенсивного наращивания конкурирующего импорта, что может оказать неблагоприятное воздействие на характер экономического развития. Прирост импорта в 2000 г. составил 19,5% при увеличении производства промышленной продукции на 4,9%.

Со второй половины 2000 г. **усилилось воздействие факторов, инициирующих замедление темпов роста обрабатывающей промышленности.** Опережающий рост цен на первичные энергоносители, рост реального валютного курса рубля, интенсивное повышение заработной пла-

ты определили изменения конкурентной среды на внутреннем рынке. В результате с IV квартала 2000 г. фиксируется замедление темпов роста прибыли, инвестиций в отрасли конечного спроса, снижение физического объема экспорта. Наряду с отмеченными конъюнктурными процессами проявились и более глубокие ограничения. Возможности дальнейшего наращивания производства стали жестко лимитироваться технико-экономическими характеристиками состояния основного капитала предприятий и недостатком оборудования.

Анализ использования производственных мощностей показывает, что **значительная часть оборудования ввиду его физического и морального износа не может быть задействована в производстве.** Загрузка производственных мощностей заметно дифференцирована. В сырьевых отраслях, характеризующихся низкой долей добавленной стоимости, загрузка оборудования значительно выше, чем в обрабатывающих. Даже в пределах одной отрасли в различных производствах степень использования оборудования различна. Хотя активное вовлечение резервных производственных мощностей и обусловило восстановление экономической активности, все же существует определенный предел загрузки оборудования.

В сырьевых отраслях в общем случае увеличение спроса можно удовлетворить, задействовав имеющиеся мощности, поскольку качество сырья зависит от месторождения, а не от способа добычи. Новые технологии здесь, как правило, способствуют снижению затрат, повышению производительности труда, увеличению производства попутной продукции и т. д. В отраслях же добывающей промышленности сочетание высокой степени износа и загрузки мощностей свидетельствует о критических нагрузках на оборудование.

В обрабатывающей промышленности, особенно в высокотехнологичных производствах, резервы увеличения выпуска продукции определяются качеством оборудования и используемых технологий. Значительный износ основного капитала в обрабатывающих отраслях служит причиной

наиболее низкой загрузки оборудования, а также и фактором, ограничивающим возможности дальнейшего роста производства.

Соотношение показателей износа и возрастной структуры основного капитала – яркая иллюстрация настоятельной необходимости обновления. Машиностроение по уровню использования производственных мощностей остается на одном из последних мест среди отраслей промышленности. Длительная инвестиционная пауза привела к консервации структуры машиностроения, и в условиях перехода к модели экономического роста, основанной на инвестициях, **недостаток оборудования и машин стал фактором, ограничивающим расширение производства в экономике.** Ситуация усугубляется и тем обстоятельством, что при несоответствии рыночным критериям качества машиностроение не в состоянии достичь того уровня продаж, который обеспечил бы средства для массивных инвестиций в обновление собственных производственных мощностей.

Изменение структуры формирования ВВП по статьям доходов и рентабельность производства

Изменение динамики и структуры формирования ВВП по статьям доходов в 1999–2001 гг. происходило под влиянием девальвации рубля и роста мировых цен на российские экспортные товары. В 2000 г. суммарная прибыль в экономике составила 1186,8 млрд руб. и в 1,62 раза превысила уровень предыдущего года. В 2001 г. ситуация изменилась.

С начала 2001 г. наблюдалось последовательное замедление темпов во всех отраслях экономики. Норма прибыли в промышленности снизилась с 18,0% в 2000 г. до 10,6% в 2001 г. Ее сокращение в промышленности было обусловлено:

- ростом издержек производства в результате увеличения оптовых цен и тарифов на потребляемые материальные ресурсы на фоне более плавного изменения цен производителей промышленной продукции;

- опережающими темпами роста заработной платы работников по сравнению с динамикой цен на конечную продукцию;
- относительным ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры по ряду позиций российского экспорта.

При дальнейшем развитии этой тенденции рассчитывать на сохранение инвестиционного подъема, являющегося основным источником роста, весьма проблематично. Вместе с тем по итогам года в составе инвестиционных ресурсов предприятий **увеличилась доля прибыли, направленная на развитие производства**. Отечественные предприниматели связывают перспективы расширения и сохранения позиций на внутреннем и внешнем рынках с активизацией процессов технического перевооружения и обновления производства. В общем числе инновационно-активных предприятий почти у пятой части цель перспективного развития состоит в сокращении материальных затрат, снижении энергоемкости и замене устаревшей продукции; примерно у трети предприятий – в улучшении качества и обеспечении соответствия современным стандартам.

Если в 2000 г. подъем инвестиционного спроса опирался на увеличение доходов экспортно-ориентированного сектора промышленности, то в 2001 г. импульс к оживлению инвестиций исходил от отраслей инвестиционного и потребительского комплексов и сферы услуг. Особенностью инвестиционного спроса стало его смещение в сторону продукции машиностроения, что поддержало выпуск технологического оборудования при одновременном росте спроса на услуги и работы строительного характера.

Позитивным фактором, поддерживающим уровень деловой активности, безусловно, стала **тенденция к затуханию темпов инфляции**.

С ростом производства и повышением доходов улучшилась структура расчетов предприятий, выросли поступления налоговых платежей в бюджетную систему. Доля чистых налогов на производство и импорт в ВВП увеличилась на 2% по сравнению с 1998 г. (табл. 4).

**Структура формирования валового внутреннего продукта
по источникам дохода, % к итогу**

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:							
оплата труда наемных работников, включая скрытую	45,2	49,6	50	47,2	40,6	40,2	44,9
чистые налоги на производство и импорт	11,9	13,5	14,5	15,1	16,1	17,1	16,6
валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	42,9	36,9	35,5	37,7	43,3	42,7	38,5

Источник: Госкомстат РФ, Минэкономразвития РФ.

При опережающих темпах производства в отраслях строительства и инфраструктуры рынка доля промышленности в совокупной прибыли отраслей экономики снизилась до 54,6% против 60,4% в 2000 г. По расчетам, в прибыли промышленности доля добывающих отраслей и производств по первичной переработке сырья промышленности повысилась почти на 35,0 п. п.

Сохранение достаточно высокого уровня рентабельности продукции экспортно-ориентированных отраслей добывающей промышленности и производств по первичной переработке сырья обусловлено конъюнктурными факторами мирового рынка. При сложившемся соотношении внутренних и мировых цен в прибыль переходит и значительная часть дохода, образовавшегося за счет увеличения рублевой стоимости продукции, продаваемой за валюту. В 2001 г., в связи с изменением мировой конъюнктуры цен, удельный вес предприятий топливной промышленности в общем объеме поступлений валюты на текущие счета организаций снизился до 17,1% против до 21,8% в 2000 г., а доля черной металлургии – повысилась до 18,9% против 6,0%. Если в 2000 г. на эти две отрасли приходилось 27,8% от валютных поступлений на текущие валютные счета, то в 2001 г. – более 36,0%. На внутреннем рынке действовала та же тен-

денция опережающего роста цен на промежуточные товары по сравнению с динамикой цен на товары конечного спроса.

При сложившейся рентабельности топливная и металлургическая отрасли промышленности сохраняют возможность поддержания активной инвестиционной деятельности за счет использования собственных средств, а также привлечения внутренних и внешних кредитных ресурсов.

В отраслях обрабатывающей промышленности, ориентированных на внутренний рынок, ситуация складывалась менее благоприятно. При высоком уровне материальных затрат и снижения рентабельности в отраслях сохранился дефицит собственного оборотного капитала, что отразилось на уровне платежеспособности предприятий, а также их инновационной и инвестиционной активности.

Сопоставление динамики и структуры объемов производства, инвестиций и труда показывает, что **в экономике происходит массовое перераспределение ресурсов в ограниченное число капиталоемких отраслей добывающей промышленности и первичной переработки сырья.**

Следует обратить внимание, что в 2000–2001 гг. на предприятиях нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей промышленности, в черной и цветной металлургии произошел наибольший прирост рабочих мест. При этом рост производства протекал на фоне **усиления дифференциации оплаты труда между добывающим и обрабатывающим секторами промышленности.** Это приводит к снижению факторного вознаграждения труда в обрабатывающих отраслях промышленности и в секторе услуг. Принимая во внимание, что в обрабатывающей промышленности и в секторе услуг занято почти 90% экономически активного населения, а заработная плата наемных работников формирует более 80% денежных доходов населения, низкий платежеспособный спрос со стороны этих категорий граждан выступает серьезным фактором, ограничивающим темпы экономического роста.

В условиях развивающейся экономики прибыль основных отраслей экономики в 1999 г. на волне девальвации

рубля выросла почти в 3 раза при увеличении номинальной начисленной заработной платы в 1,4 раза. В 2000 г. темп роста прибыли в 1,2 раза опережал рост заработной платы. В 2001 г. при проведении активной социальной политики рост заработной платы в 1,3 раза опережал рост прибыли. В результате в 1999 г. валовая прибыль экономики в ВВП повысилась до 43,1% против 37,7% в 1998 г., при снижении доли оплаты труда наемных рабочих, соответственно, до 40,9% против 47,2%. При сдержанной политике роста доходов населения и динамике потребительских цен по сравнению с ценами производителей в промышленности и строительстве доля оплаты труда наемных рабочих в ВВП в 2000 г. осталась примерно на уровне предыдущего года. **В 2001 г. в структуре ВВП явно обозначилась тенденция к росту оплаты труда.**

На социально-психологический климат в 2000–2001 гг. позитивно повлияли изменившаяся ситуация на рынке труда и появившаяся уверенность населения в возможности трудоустройства. Численность безработных граждан, рассчитанная по методологии МОТ, сократилась за 2001 г. почти на 0,6 млн человек и составила на конец года 6,4 млн человек. С оживлением производства увеличился спрос на рабочую силу. Количество вакансий, заявленных предприятиями в органы службы занятости, на конец 2001 г. составила 887,0 тыс. человек против 751,0 тыс. человек в декабре предыдущего года. Нагрузка незанятого населения на одну вакансию снизилась.

Использование ВВП: факторы и тенденции

Внешний спрос

Фактические темпы роста реального сектора экономики значительно превысили уровень планируемых показателей, положенных в основу бюджета на 2001 г. **Опережающий рост внутреннего спроса по сравнению с внешним** – одна из основных особенностей развития экономики в 2001 г. Доля внутреннего спроса в структуре ВВП в 2001 г. повысилась до 86,7% против 79,6% в преды-

дущем году. Сравнительный анализ изменения динамики и структуры ВВП за период реформ показывает, что если в 1992–1996 гг. рост внешнего спроса выступал фактором, компенсирующим сужение внутреннего рынка, то в последующие годы ситуация изменилась.

Особенностью экономического подъема российской экономики в 1999–2001 гг. стал одновременный рост и внутреннего, и внешнего спроса. По мере формирования открытой рыночной экономики усиливается кумулятивное влияние внешних факторов. С одной стороны, почти двукратное сжатие импорта по сравнению с докризисным уровнем обеспечило пространство для интенсивного расширения отечественного производства и роста доходов производителей товаров и услуг. А с другой стороны, рост доходов в экономике от экспорта существенно повлиял на изменение структуры и динамики конечного спроса (табл. 5).

Таблица 5

Изменение динамики использования ВВП по составным компонентам в 1998–2000 гг., % к предыдущему году

Показатель	1998	1999	2000	2001
Валовой внутренний продукт	-4,9	5,4	9,0	5,0
Расходы на конечное потребление, всего	-1,5	-2,4	7,4	6,2
В том числе:				
домашних хозяйств	-2,4	-4,4	9,3	8,7
государственных учреждений	0,6	3,0	1,4	-1,0
Валовое накопление	-28,7	8,5	31,9	17,0
В том числе				
накопление основного капитала	-11,2	2,4	15,0	6,5
Чистый экспорт	111,0	72,3	-6,2	-10,1
В том числе:				
экспорт	-0,3	9,4	8,7	2,0
импорт	-11,0	-15,6	12,7	8,6

Источник: Минэкономразвития РФ, Таможенная статистика внешней торговли РФ.

Анализируя устойчивость состояния российской экономики, следует подчеркнуть, что соотношение внешних фак-

торов, влиявших на рост производства в 2000 и 2001 гг., было различным. Если в 2000 г. важнейшим фактором подъема производства был рост мировых цен на энергоносители и цветные металлы, то в 2001 г. наблюдалось постепенное уменьшение эффекта внешних факторов. С 2000 г. вновь фиксируются **опережающие темпы роста физического объема импорта** по сравнению с динамикой экспорта и ВВП. При этом замедление темпов физического объема экспорта к концу 2000 г. объясняется конъюнктурными факторами мировых рынков сырья, а интенсивный рост импорта на протяжении 2001 г. связан с чисто внутренними проблемами (рис. 2).

Анализ развития сектора торговли позволяет констатировать, что **российская экономика не создала новых товарных ниш для отечественной продукции ни на мировом, ни на внутреннем рынках**. Расширение внутреннего спроса в 2000–2001 гг., инициированное экспортно-ориентированными отраслями экономики, опиралось на инерционный рост производства довольно узкого сегмента отраслей национальной экономики.

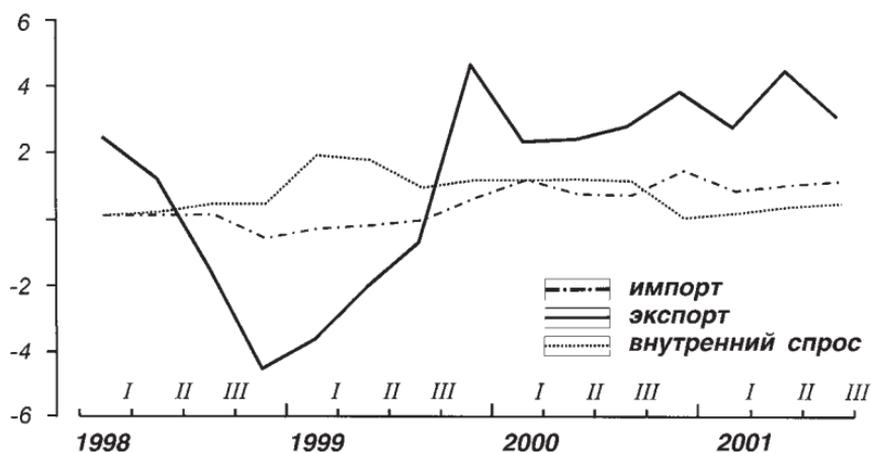


Рис. 2. Динамика физического объема экспорта, импорта и внутреннего спроса в 1998–2001 гг., % к соответствующему кварталу предыдущего года

Одной из причин низкой конкурентоспособности отечественной продукции служит то обстоятельство, что экономический рост в основном ориентировался на повышение степени использования и вовлечения в производство резервных производственных мощностей. **Отсутствие существенных сдвигов во вводе новых производственных мощностей не позволило последовательно реализовать политику импортозамещения и диверсифицировать экспортные потоки.** В структуре товарных ресурсов потребительского рынка и рынка материально-технической продукции с начала 2000 г. наблюдается усиление тенденции к повышению доли импорта. Кроме того, росту импорта в 2001 г. способствовало и реальное укрепление рубля. В результате, по данным Минэкономразвития РФ, чистый экспорт в 2001 г. составил 89,1% от уровня предыдущего года. Для российской экономики это очень тревожный сигнал, поскольку сокращение чистого экспорта, как правило, ведет к замедлению темпов экономического роста.

Внутренний спрос: конечное потребление и инвестиции

Рост доходов экономики на протяжении 2000–2001 гг. оказал существенное влияние на пропорции конечного потребления в ВВП:

- наиболее быстрыми темпами среди элементов конечного использования ВВП росло валовое накопление основного капитала. С повышением уровня деловой активности в российской экономике рост инвестиционного спроса обеспечил почти 1/4 прироста физического объема ВВП;
- усиливается тенденция к сокращению доли расходов на конечное потребление материальных благ и услуг при перераспределении ресурсов ВВП в пользу инвестиционной составляющей и остального мира.

С IV квартала 1999 г. динамика расходов на конечное потребление домашних хозяйств характеризуется устойчивой тенденцией к росту. Созданный потенциал роста за счет активной инвестиционной деятельности, а также рост доходов бизнеса позволил решить накопленные социальные

проблемы. Этому способствовала последовательная реализация курса правительства на повышение заработной платы и пенсий, оказавшая позитивное воздействие на характер экономического развития. Почти 3/5 прироста ВВП в 2001 г. объясняется ростом расходов на конечное потребление. Анализ развития российской экономики за десятилетний период показывает, что при сложившейся динамике объем расходов на конечное потребление домашних хозяйств вышел на уровень дореформенного 1991 г.

Наиболее яркими индикаторами позитивных изменений уровня жизни населения служат динамичное расширение оборота розничной торговли и рост производства отечественных потребительских товаров. Прирост расходов на конечное потребление домашних хозяйств в 2001 г. оценивается на уровне 8,1%. По сравнению с 2000 г. оборот розничной торговли увеличился на 10,8%. С ростом доходов населения опережающими темпами увеличиваются покупки непродовольственных товаров. Оборот розничной торговли продовольственными товарами в 2001 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличился на 7,4%, а непродовольственными – на 13,7%. По мере восстановления уровня потребления опережающими темпами растет оборот предприятий торговли, по сравнению с объемами продаж товаров на вещевых и продовольственных рынках. Позитивное влияние интенсивного наращивания потребительского спроса сказалось на динамике повышения рентабельности розничной торговли и инвестиционной активности в этом секторе экономике.

Благоприятная конъюнктура на внутреннем рынке усилила мотивацию к развитию и расширению производства. При сохранении высокой доходности производства и экспорта с 1999 г. впервые за годы реформ в структуре конечного спроса проявились тенденции к повышению доли накопления. Рост доходов экономики в 1999–2001 гг. обеспечил выполнение обязательств по своевременному финансированию бюджетных расходов и обслуживанию государственного долга без внеплановых заимствований на внутреннем и внешних финансовых рынках. Рост инвести-

ций в основной капитал сохраняет доминирующее воздействие на динамику производства. Доля валового накопления в ВВП устойчиво превышает уровень 2000 г.

Но хотя динамика роста инвестиций была положительной при сложившейся технологической, воспроизводственной и возрастной структуре основного капитала, их оказалось явно недостаточно для проведения активной промышленной политики. При сохранении традиционно высокой концентрации доходов внутри экспортно-ориентированного сектора в отсутствие механизмов межотраслевого перелива капитала едва ли можно рассчитывать на кардинальные изменения в характере воспроизводства основного капитала. Ситуация в инвестиционной сфере усугубляется тем, что экономика нуждается не только в увеличении масштабов инвестиций, но и в определении стратегии привлечения инвестиций в отрасли, которые традиционно испытывают недостаток конкурентоспособных мощностей. При замедлении темпов роста доходов предприятий воспроизводятся сложившиеся пропорции. Наиболее чувствительными оказываются отрасли, в которых возник дефицит мощностей: нефтеперерабатывающая, химический комплекс, черная и цветная металлургия, машиностроение, пищевая и легкая промышленность. Отсутствие развитого механизма перелива капитала и трансформации сбережения в инвестиции является фактором, ограничивающим темпы экономического роста.

Отличительная особенность – **опережающий рост инвестиций по сравнению с динамикой ВВП**. Устойчивая положительная динамика производства и рост внутреннего и внешнего спроса изменили ситуацию в инвестиционном секторе. С ростом рентабельности бизнес стал активнее вкладывать средства в инвестиционные проекты. Характер инвестиционной деятельности является одним из наиболее ярких свидетельств противоречивости итогов 2000–2001 гг.

Рост инвестиций в 2000–2001 гг. во многом явился следствием благоприятных внешних условий для российских экспортеров. Соответственно, в структуре инвестиционных

расходов на воспроизводство основного капитала повысилась доля топливно-энергетического и транспортного комплексов. При росте инвестиционного спроса очевидной стала неспособность отечественного машиностроения наполнить рынок качественными материально-техническими ресурсами. Значимым фактором, ограничивающим промышленный рост, становится недостаток современного оборудования. Характерной чертой для 2001 г. явилось **расширение масштабов конкурирующего импорта машин и оборудования**, при этом явно обозначилась тенденция к приобретению бывших в употреблении технических средств.

Масштабы инвестиций в основной капитал не соответствовали реальным потребностям обновления и модернизации производственного аппарата, что негативно влияет на эффективность экономики. Проблема инвестиционного маневра в пользу отраслей, производящих товары и услуги с более высокой степенью добавленной стоимости, способных обеспечить конкурентоспособность российской экономики, осталась нерешенной.

Повышение масштабов сбережения в экономике обострило проблему трансформации накопления. При крайне медленных темпах реформирования финансового сектора экономики участие банковского капитала в кредитовании реального сектора продолжает снижаться. Основным источником инвестиций остаются собственные средства предприятий, поскольку не работает механизм межотраслевого перелива капитала и нет перетока валовых сбережений в конкурентоспособные звенья экономики.

Подводя итог, можно сказать, что на фоне экономического подъема проявилась ярко выраженная асимметрия роста производства, доходов населения и конечного спроса, которая не позволяет однозначно оценить экономическую ситуацию. При безусловно успешных результатах хозяйственной деятельности 2001 г. сопоставление основных индикаторов социального развития показывает, что **в российской экономике идет замедление темпов роста.**

В 2000 и 2001 гг. инвестиционная деятельность формировалась под влиянием диаметрально противоположных тенденций. С одной стороны, – высокий темп роста инвестиций и расширение внутренних источников финансирования, а с другой – продолжающийся практически на прежнем уровне отток капитала из России.

Изменение динамики и структуры внутреннего спроса сопровождалось усилением конкуренции между отечественными производителями, а также между отечественными и импортными товарами-субститутами. Положение осложнено и тем обстоятельством, что с ростом доходов населения и сокращением конкурентных преимуществ отечественных товаров по уровню цен идет формирование условий для роста импорта как потребительских, так и инвестиционных товаров. Устаревший парк оборудования и технологий производства, низкий уровень производительности труда существенно ограничивают расширение совокупного предложения, а также изменение его структуры. В этих условиях, учитывая высокую емкость рынка и постепенное восстановление платежеспособного спроса, зарубежные производители усиливают свое присутствие на российском рынке. Снижение инвестиционной активности отечественных производителей может привести к утрате завоеванных позиций и изменению конкурентной среды.

В условиях экономического роста оказалось, что управление инвестициями не согласовано с динамичными процессами реструктуризации российской экономики. Формирование инвестиционной модели экономического развития российской экономики в рамках долгосрочной стратегии правительства на 2003–2010 гг. должно быть ориентировано на устранение отмеченных негативных факторов.

Автор статьи предлагает изменить принцип формирования государственного пенсионного бюджета – ввести пенсионный оборотный налог, исчисляемый пропорционально объему реализации продукции (обороту) с отнесением суммы этого налога на себестоимость. Это новшество не только обеспечит достойную жизнь пенсионерам, но и даст множество положительных эффектов для экономики в целом: 39 млн пенсионеров станут Потребителями с большой буквы и соответственно инвесторами, деньги для развития получают в большей мере не сырьевые, а высокотехнологичные отрасли. Все эти аспекты автор рассматривает подробно и скрупулезно, отвечает и на возможные возражения. Ну что ж, на наш взгляд, проблема того стоит.

ПЕНСИОННЫЙ ОБОРОТНЫЙ НАЛОГ:

ДЛЯ СТРАНЫ, ПЕНСИОНЕРОВ И МИНИСТЕРСТВА НАЛОГОВ И СБОРОВ

А. В. ИГНАТОВ,
«Лукойл-Севернефтепродукт»,
Ухта

Вместо вступления

В конце прошлого года в дополнение к двуглавному государственному орлу мы обзавелись еще и «двуглавой» государственной пенсионной системой.

- Государственная пенсия отныне будет включать две составляющие: первая – пенсия на распределительной основе за счет средств единого социального налога (взноса); вторая – накопительная пенсия за счет обязательных страховых взносов, уплачиваемых работодателями в пользу третьих лиц, индивидуальными предпринимателями в Пенсионный фонд России (ПФР).

- С 2002 г. начинается формирование обязательной накопительной составляющей трудовой пенсии за счет введения тарифа страховых взносов на накопление в размере 2% от фонда оплаты труда, с доведением его к 2010 г. до 8–10%. Одновременно снижается ставка единого социального налога в части, направляемой в ПФР.

- Остается пока открытым самый щекотливый вопрос: кто и каким образом будет инвестировать средства, поступающие в фонд накопительных пенсий ПФР, сам ПФР или же негосударственные пенсионные фонды, а если достойны оба, то в какой пропорции делить между ними пенсионные деньги, аккумулируемые в накопительном фонде ПФР.



Еще до того, как были приняты три пенсионных закона (№ 166-ФЗ, 167-ФЗ и 173-ФЗ), через средства массовой информации я начал убеждать парламент, правительство и Пенсионный фонд **изменить принцип финансирования государственного пенсионного бюджета**¹. Суть предложений состояла в следующем:

- во-первых, в качестве источника финансирования бюджета ПФР взамен нынешнего единого социального налога ввести пенсионный оборотный налог, исчисляемый пропорционально объему реализации продукции (обороту) с последующим отнесением суммы этого налога на затраты (включением в себестоимость);
- во-вторых, рассматривать подоходный налог (налог на доходы физических лиц в терминологии гл. 23 Налогового кодекса), удержанный с работника в течение всей его трудовой деятельности, как количественный измеритель его права в будущем на соответствующую государственную трудовую пенсию.

Справочно: ставка пенсионного оборотного налога, с точки зрения поступлений в бюджет ПФР, «эквивалентная» ставке 28% к фонду оплаты труда, на сегодняшний день составляет приблизительно 3,3–3,5% к обороту. Что касается бухгалтерской модели налога, то она выглядит так.

Расчет суммы пенсионного оборотного налога пропорционально объему продаж аналогично оборотным налогам:	Включение суммы пенсионного оборотного налога в состав затрат (или операционных расходов) аналогично «условно-затратным» налогам:
<ul style="list-style-type: none"> • на добавленную стоимость • акцизам • на пользователей автодорог • с продаж • на содержание жилфонда*, • на добычу полезных ископаемых 	<ul style="list-style-type: none"> • единому социальному • на пользователей автодорог • на содержание жилфонда* • на добычу полезных ископаемых • на имущество • на владельцев автотранспортных средств • на приобретение автотранспортных средств*

Примечание: налоги, отмеченные звездочкой (*), на сегодняшний день отменены.

¹ См: Игнатов А. Пенсионное обеспечение: сегодняшний и завтрашний день. Сыктывкар: Госкомстат РК, 2001; Он же. Альтернатива // Дело и право. 2001. № 7; Он же. А если страховые взносы в ПФР рассчитывать от величины оборота? // Человек и труд. 2001. № 9; Он же. Пенсионерам деньги девать будет некуда, а МНС – налоги // Финансист. 2001. № 8–9; Он же. Об изменениях пенсионного обеспечения // Экономист. 2001. № 10; Он же. Пенсионный оборотный налог: альтернатива принятому варианту реформирования пенсионной системы. – Человек и труд // 2002. № 3, и др.

Но преимущество предлагаемого мной метода финансирования пенсионного бюджета даже не столько в его способности стабилизировать в перспективе этот бюджет, сделав независимым от демографического фактора. Главное его достоинство – в способности радикально улучшить общий климат оплаты труда. Плоская шкала подоходного налога не в состоянии решить эту болезненную проблему. Самое большее, что она сможет, вывести из тени высокие доходы, которые раньше облагались по верхним ставкам прогрессивной шкалы. Но ведь основная масса россиян таких высоких доходов не получала и получать в обозримом будущем не будет (впрочем, как и во всем мире, где прогрессивная шкала подоходного налогообложения рассчитана не на средний класс, а на богатую прослойку общества). Следовательно, для этой группы населения плоская шкала подоходного налога равным счетом ничего не означает – даже наоборот, ставка налога для нее увеличилась на 1% (символическое, конечно, увеличение, но факт).

И вот тут-то свое куда более веское слово скажет финансирование ПФР (и не только его, но и других социальных фондов – ФОМС, ФСС) посредством оборотного налога, относимого на затраты. Этот налог снимет с фонда оплаты труда (заметьте, со всего фонда оплаты труда, а не только с особо высоких окладов и выплат!) тяжелейший (в три раза тяжелее подоходного налога!) пресс обязательных социальных платежей. Стало быть, для работодателя появляется спасительная возможность не только вывести из тени заработную плату, но и сделать безболезненным процесс ее официального увеличения. Ну, а кардинальное увеличение доли официальной заработной платы в ВВП – это же официальный подоходный налог в казну государства, одновременно становящийся количественным критерием при определении размера пенсии работника, когда он выйдет на заслуженный отдых...

А теперь поговорим о достоинствах предлагаемого мной налогового новшества более подробно.

Философский аспект пенсионного оборотного налога

До 1 января 2001 г., когда отчисления работодателей в бюджет ПФР официально именовались страховыми взносами, постановка вопроса о справедливости их уплаты была неуместна. Прежде всего в силу формального признака: во-первых, страховые взносы, как бы они ни были внешне похожи на налоги, последним отнюдь не тождественны; во-вторых, в отличие от принципов налогообложения, начертанных четверть тысячелетия назад Адамом Смитом, никаких принципов уплаты взносов (ни страховых, ни каких-либо еще) в настоящее время в экономической теории попросту не существует.

Сегодняшняя ситуация с отчислениями работодателей в Пенсионный фонд, когда эти суммы благодаря стараниям творцов Налогового кодекса стали частью единого социального **налога** (выделено специально), в корне отличается от прежней: по отношению к данным отчислениям стало возможным применить критерии налогообложения, и прежде всего фундаментальный принцип справедливости налогообложения А. Смита – **обязанность налогоплательщиков платить налоги соразмерно доходам**.

Взглянем под углом этого правила на нынешний порядок наполнения бюджета ПФР. В частности, кто является **плательщиком** единого социального налога в части, направляемой в Пенсионный фонд РФ? Разве работник? Да нет же, **работодатель**. А вот для него фонд заработной платы, являющийся налоговой базой для расчета страховых взносов в ПФР, вовсе никакой не доход. Доход работодателя – это или прибыль, или валовой оборот. И в таком случае, если следовать А. Смиту, базой страховых взносов в ПФР тоже должны быть или прибыль, или оборот (выручка или торговая наценка, если перейти на терминологию отечественной учетной и налоговой практики), но уж никак не фонд оплаты труда.

Может показаться, что апелляция к принципу справедливости налогообложения надуманна. Отнюдь!

Сравним страховые взносы в Пенсионный фонд России с другим налогом из серии внебюджетных, а именно – с налогом на пользователей автодорог. В чем разница между ними? Да хотя бы в том, что бюджет ПФР был вечно дефицитен², а вот на дефицитность бюджета дорожного фонда никто никогда не жаловался. Правительство заметило эту разницу только в 2000 г., когда увидело, что дорожный фонд после кризиса 1998 г. ворочает такими деньгами и чувствует себя лучше, чем сыр в масле (неспроста же власти в регионах так расстроились после принятия вто-

² На 1 января 2001 г. задолженность работодателей по взносам в ПФР составила 151,6 млрд руб. (почти полугодовой объем пенсионных выплат) против 139,6 млрд руб. в январе 2000 г. и 129,3 млрд руб. еще годом ранее. Но теперь дело могло поправиться: уже второй год пенсионные деньги собирает МНС.

рой части Налогового кодекса). Данный пример есть иллюстрация к тому, что различный знак «дисбаланса» бюджетов двух фондов целиком и полностью определялся порядком формирования этих бюджетов. Налог на пользователей автодорог является оборотным, то есть построен с соблюдением принципа справедливости налогообложения, тогда как единый социальный налог, увы, этому условию не удовлетворяет. А соответственно и результат: если налог справедлив по Смигу, то он обязательно обусловит профицитность бюджета, который он наполняет, и наоборот, если налог несправедлив по Смигу, то и наполняемый этим несправедливым налогом бюджет обречен быть дефицитным.

И теперь совет Федеральному законодательному собранию, правительству, Министерству финансов и Министерству по налогам и сборам по поводу базы начисления страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда России:

облагайте по соответствующей ставке оборот предприятий (объем реализации, торговую наценку) аналогично тому, как это делается в случае налога на пользователей автодорог – и **благодаря такому пенсионному оборотному налогу пенсионерам деньги девать будет некуда.** Уж поверьте.

Математический аспект оборотного пенсионного налога

Поскольку данный раздел представлен в основном математическими выкладками, оговорим круг встречающихся условных обозначений:

p_0 – рентабельность продаж в случае, если страховые взносы в ПФР не производятся (иначе говоря, государственный пенсионный бюджет равен нулю). В дальнейшем этот показатель я называю **базовой рентабельностью продаж**;

P – оборот, то есть выручка от реализации товаров (работ, услуг), или торговая наценка;

Z – себестоимость реализованных товаров (работ, услуг), или издержки обращения, соответствующая базовой рентабельности продаж (то есть «очищенная» от страховых взносов в ПФР);

I – доля заработной платы в себестоимости, «очищенной» от страховых взносов в ПФР;

I_Z – размер фонда оплаты труда;

0,28 – нынешняя классическая «затратная» ставка страховых взносов в ПФР, равная 28% по отношению к фонду оплаты труда;

0,28*l* – сумма страховых взносов, рассчитываемая по фонду оплаты труда;

v – «оборотная» ставка взносов в ПФР (по отношению к выручке или наценке);

vP – сумма страховых взносов в Пенсионный фонд, рассчитываемая по обороту (выручке или торговой наценке).

Для базовой рентабельности продаж, то есть при полном отсутствии страховых взносов в ПФР, справедливо соотношение:

$$p_0 = \frac{P-Z}{P} = 1 - \frac{Z}{P}. \quad (1)$$

Но поскольку отчисления в бюджет ПФР³ все же существуют, то вместо базовой рентабельности продаж возникает совсем другая – фактическая, рассчитываемая с учетом взносов в ПФР. И тогда будут справедливы такие соотношения:

$$\square \text{ «затратная» ставка } 28\% \quad 1 - \frac{Z + 0,28lZ}{P} = 0,28l(1 - p_0); \quad (2)$$

$$\square \text{ «оборотная» ставка } v \quad 1 - \frac{Z + Pv}{P} = p_0 - v. \quad (3)$$

Чтобы воспользоваться уравнениями (2) и (3), прежде всего нужно знать значение *l*. Его несложно установить, поскольку доля заработной платы в себестоимости реального сектора, согласно данным Госкомстата, в 1999 г. равнялась 14,6% (табл. 3). Соответственно для *l* справедливо следующее:

$$l = \frac{0,146}{1 - 0,28 \times 0,146} = 0,152.$$

Кроме того, чтобы выйти на базовую рентабельность продаж *p*₀, нам требуется знание фактической рентабельности продаж в реальном секторе. Эти величины, также полученные из статистических ежегодников, приведены в виде статистического ряда:

³ А также и в фонды медицинского и социального страхования. Однако, чтобы не перегружать статью, предполагается, что страховые взносы в ФОМС и ФСС не производятся. Их бюджеты формируются аналогично бюджету ПФР, поэтому к ним применимы те рассуждения, что и ко взносам в ПФР.

Показатели рентабельности, %	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999**
1. Продукции	31,7	26,3	14,5	15,8	4,8	6,3	- 2,3	18,5
2. Продаж	$\left[\frac{\text{стр. 1}}{\text{стр. 1}+100\%} \times 100\% \right]$							
	24,1	20,8	12,7	13,6	4,6	5,9	- 0,9	15,6

* Данные Госкомстата за 1998 г. пришлось подкорректировать: в статистическом ежегоднике дана отрицательная величина рентабельности активов, но в то же время положительная (!) величина рентабельности продукции. Как такое можно было получить – для меня осталось тайной.

** Приведенная за 1999 г. рентабельность продаж (15,6%) значительно отличается от рентабельности продаж, указанной в табл. 3 (там она 17,4%). Расхождение вызвано различием способов, которыми получены эти цифры: первая – прямым расчетом исходя из рентабельности продукции, приводимой в Российском статистическом ежегоднике за 1999 г., вторая – на основе показателей прибыли и затрат по отдельным отраслям, данные о которых почерпнуты из того же ежегодника. Словом, я как автор статьи не являюсь единственным источником погрешности в 10% – она должна быть отнесена также и на «счет» Госкомстата РФ.

И теперь с помощью уравнения (2) находим базовую рентабельность продаж для условий 1999 г.; она, как видим, составляет приблизительно

$$p_0 = \frac{0,156 + 0,28l}{1 + 0,28l} = 0,191, \text{ или } 19,1\% \text{ }^4.$$

Теперь необходимо найти неизвестную «оборотную» ставку v такую, чтобы она обеспечивала тот же объем поступлений в бюджет ПФР, что и «затратная» ставка 28% (то есть была бы эквивалентной последней). Для этой цели можно использовать два уравнения:

$$P_v = 0,28lZ$$

или

$$p_0 - 0,28l(1 - p_0) = p_0 - v,$$

⁴ Сразу же оговорка. В табл. 1–4 вместо найденной базовой рентабельности продаж (19,1%) используется другое значение – 20,7%. На такой шаг вынуждает пойти нестыковка данных, взятых из различных разделов Российского статистического ежегодника. Одна из вероятных причин этих «нестыковок» – то, что показатели рентабельности подсчитываются Госкомстатом, судя по всему, по сальдированному финансовому результату, тогда как отраслевой разрез затрат и прибылей в табл. 3–4 составлен по развернутому положительному финансовому результату. И чтобы закрыть появляющиеся при этом расхождения и обеспечить необходимый баланс расчетов в табл. 3–4, показатель 20,7% подходит лучше, чем 19,1%. А потому – мои извинения по поводу оговорки. Хотя Госкомстат мог бы и не скупиться на отраслевую статистику о затратах. А так поневоле приходится ее рассчитывать, и ясно, что погрешности неизбежны.

решением которых является выражение

$$v = 0,28/(1 - p_0).$$

Поскольку мы уже установили значения переменных в правой части равенства, то для условий 1999 г. «оборотная» ставка составит следующую величину: $v = 0,034$ (или 3,4%).

Из выражений (2) и (3) следует, что фактическая рентабельность продаж при ненулевой ставке отчислений в ПФР – как при классической «затратной» ставке 28%, так и «оборотной» ставке 3,4% – всегда меньше базовой. Раз так, то обязательно существует некоторое критическое значение базовой рентабельности продаж $p_{кр}$, равное доле этих отчислений в выручке (торговой наценке) и полностью «съедаемое» этими отчислениями. Таким образом, если базовая рентабельность продаж долгое время или постоянно близка к критической и тем более меньше ее, то есть $p_0 \leq p_{кр}$, то предприятие обречено на банкротство, поскольку отчисления в ПФР делают его перманентно убыточным.

Очевидно, что пороговое значение базовой рентабельности продаж $p_{кр}$ для обоих вариантов формирования бюджета ПФР для определенного года (в нашем случае это 1999 г.) будет одинаковым, поскольку находится из двух тождественных уравнений:

■ «затратная» ставка 28% $p_{кр} = 0,28/(1 - p_0) = 0,034$ или 3,4% ;

■ «оборотная» ставка 3,4% $p_{кр} = v = 0,034$ или 3,4%.

Справочно. Наибольший дефицит бюджет ПФР имел в 1996–1997 гг., а в 1999–2001 гг. ситуация заметно улучшилась. Пенсионный фонд не преминул поставить это себе в заслугу. В действительности же, если учесть, что доля заработной платы в затратах товаропроизводителей и ставка страховых взносов в ПФР последние 5–6 лет практически неизменны, то ясно, что критическое значение базовой рентабельности продаж эти 5–6 лет оставалось в пределах 3,5–4%. Однако фактическая рентабельность продаж в реальном секторе в 1996–1997 гг. была предельно близка к критической отметке: 4,6% в 1996 г. и 5,9% в 1997 г. Но это значит, что реальный сектор в 1996–1997 гг., если он хотел получить хотя бы каплю прибыли, был обречен всеми правдами и неправдами бегать от взносов в ПФР.

В 1999 г. и тем более 2000 г. фактическая рентабельность продаж выросла до 15–16%, то есть превысила критическую почти в пять раз – а следовательно, среднестатистический работодатель мог пожертвовать частью базовой рентабельности продаж в пользу ПФР (в размере критической ставки 3,4%), не рискуя при этом остаться без... некоторых атрибутов традиционного мужского костюма. Имидж чиновников ПФР, таким образом, был спасен улучшившейся конъюнктурой, позволившей работодателям свободнее вздохнуть и добросовестнее исполнять свой долг.

Осталось показать, до какого уровня $p_0 - \Delta p$ может снизиться базовая рентабельность продаж под воздействием «затратной», или «оборотной» ставки отчислений в бюджет ПФР (как и раньше, расчет предполагает условия 1999 г.):

■ «затратная» ставка 28% $p_0 - \Delta p = p_0 - 0,28l(1 - p_0)$

или

$$\Delta p = 0,28l(1 - p_0) ;$$

■ «оборотная» ставка 3,4% $p_0 - \Delta p = p_0 - 0,034$ или $\Delta p = 0,034$.

Из полученных равенств следует, что снижение рентабельности продаж Δp при «оборотной» ставке зависит только лишь от ставки 3,4%, – тогда как при «затратной» ставке уже не только от величины ставки 28%, но еще и от доли заработной платы l в затратах на производство и базовой рентабельности продаж p_0 . А поскольку в разных отраслях доля заработной платы в затратах на производство и базовая рентабельность продаж не одинаковы, то соответственно различается и отраслевой пресс «затратной» ставки.

Вот этот вывод и есть математическое обоснование того, что отчисления в ПФР, формируемые как оборотный налог (по ставке 3,4% к выручке или торговой наценке), есть налог справедливый. И в то же время страховые взносы, производимые по «затратной» ставке (28% к фонду оплаты труда), в силу их зависимости от отраслевой специфики (структуры затрат производства и рентабельности), будут платежами дискриминационными, ущемляющими интересы одних налогоплательщиков больше, чем других, причем в силу принадлежности их к разным отраслям. Последнее в полной мере относится и к правительственному варианту пенсионной реформы: в части финансирования пенсионного бюджета правительственный вариант пенсионной реформы также ориентирован на «затратную» ставку и фонд оплаты труда как налоговую базу, тем самым намереваясь сохранить дискриминационный статус платежей в ПФР на необозримый срок.

Таким образом, наше предложение имеет право считаться **альтернативным государственному финансовому проекту реформирования пенсионной системы.**

Финансовый (макроэкономический) аспект

Конечно, их также можно показать средствами математической символики, но, думается, лучше сделать все-таки в таблицах – выйдет более наглядно и содержательно:

■ отчисления в ПФР, рассчитываемые как доля от оборота (реализации или торговой наценки), в полном согласии с А. Смитом, обеспечивают равное снижение рентабельности продаж предприятия, то есть гарантируют справедливость налога по отношению к доходам его плательщика, независимо от того, какую долю занимает заработная плата в издержках товаропроизводителей. Данный справедливый порядок показан в табл. 1: суммы платежей в бюджет ПФР в этом случае уже не зависят от фонда оплаты труда и структуры себестоимости (издержек обращения), поэтому фактическая рентабельность продаж будет одинакова при любой доле заработной платы в затратах (серым фоном в табл. 1 выделена строка, в которой доля заработной платы в себестоимости (издержках) составляет 15% – столько занимала заработная плата в затратах реального сектора в 1999 г.);

■ далее, табл. 2 является иллюстрацией того, что страховые взносы в ПФР, рассчитываемые сейчас по тарифу от фонда заработной платы, оказывают различное влияние на рентабельность продаж в отраслях с различной долей заработной платы в издержках и тем самым нарушают священный принцип справедливости налогообложения А. Смита: чем выше доля заработной платы в затратах производства, тем ниже фактическая рентабельность продаж при той или иной ставке пенсионных взносов в ПФР. В среднем по российской экономике доля заработной платы в издержках составляет 14–15% (в 1999 г. было 14,6%). Это означает, что если при полном отсутствии отчислений в ПФР рентабельность продаж могла бы составить 20,7%, то при ставке 28% от фонда оплаты труда рентабельность продаж опускается до 17,4%⁵ (гр. 9 табл. 2), то есть ровно на критический уровень рентабельности продаж 3,4%. Но загвоздка в том, что в разных отраслях доля заработной платы в издержках колеблется: от 8–10% – в нефтяной, нефтеперерабатывающей и газовой промышленности, до 22% в угольной и пищевой промышленности, на транспорте, в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве.

Вновь обратившись к табл. 2, мы видим, что на полюсе с низкой долей заработной платы в издержках снижение рентабельности продаж под воздействием нынешней ставки страховых взносов 28% составляет менее 2%, тогда как на полюсе с высокой долей

⁵ Примерно столько составляла в 1999 г. рентабельность продаж реального сектора, если этот показатель рассчитывать не по сальдированному, а развернутому финансовому результату. Расхождение в третьем знаке после запятой есть следствие округлений (дело в том, что $20,7\% - 3,4\% = 17,3\%$, а не $17,4\%$).

заработной платы – все 5% (гр. 9 табл. 2). Если теперь сопоставить итоги анализа табл. 2 с приведенными в табл. 3 фактически показателями рентабельности продукции и продаж, то выясняется, что **страховые взносы в ПФР, формируемые пропорционально фонду оплаты труда, в наибольшей степени ухудшают финансовое состояние как раз тех отраслей, которые и так не избалованы большими прибылями.**

Таким образом, **существующий механизм формирования бюджета ПФР тормозит инвестиционный процесс, вытягивая из трудоемких отраслей так необходимые им финансовые ресурсы.** Однако еще существеннее то, что в случае роста «затратной» ставки страховых взносов в ПФР до 63% отчисления в ПФР поставят на колени практически все отрасли из числа тех, в которых доля заработной платы в издержках превышает 13–14% – они будут терять до половины рентабельности от продаж (гр. 16 табл. 2). Такая астрономическая ставка (63%) вполне возможна в 2050 г. вследствие старения населения, и об этой опасности предупреждает г-н Якушев⁶, моделируя последствия «ямы Бисмарка» для нынешней распределительной пенсионной системы. Собственно говоря, именно этой цифрой 63% была продиктована верхняя граница интервала «затратных» ставок в табл. 2. Это, между прочим, объясняет, почему отрасли с высокой долей заработной платы в себестоимости или издержках обращения заинтересованы не столько даже в сокрытии, сколько в фактическом занижении (от безвыходности!) фонда оплаты труда. А как еще можно иначе объяснить официально фиксируемый трех-четырёхкратный разрыв в заработной плате между фондоемкими и трудоемкими отраслями в пользу первых?

■ отчисления в ПФР, рассчитываемые как доля от оборота (реализации или торговой наценки), обеспечивают равное снижение рентабельности продаж предприятия, то есть гарантируют справедливость налога по отношению к доходам его плательщика, независимо от того, какую долю занимает заработная плата в себестоимости продукции или издержках обращения. Но дело в том, что рентабельность продаж в отраслях тоже различна, а потому **оздоравливающее воздействие отчислений в ПФР, формируемых как оборотный налог, будет еще весомее с учетом отраслевых различий**

⁶ Якушев Е. Л. Пенсионный кризис, старение населения и будущее пенсионной системы [<http://www.ice.ru/pensionreform>].

в рентабельности. В табл. 4 показано, как изменяется платежи работодателей в ПФР в отдельных отраслях в зависимости от доли заработной платы в себестоимости (издержках обращения) и рентабельности продаж. Так вот, в наибольшей степени «пострадают» отрасли, имеющие заоблачную рентабельность продаж и одновременно низкую долю заработной платы в издержках производства: нефтяная, нефтеперерабатывающая, газовая, целлюлозно-бумажная, химическая, черная и цветная металлургия. А вот те отрасли, которым сейчас позарез нужны инвестиции и оборотные средства, как раз могут получить дополнительные средства, сэкономив за счет снижения на платежах в бюджет ПФР: это угольная промышленность, машиностроение, легкая промышленность и промышленность строительных материалов, сельское хозяйство, транспорт, связь, строительство, жилищно-коммунальное хозяйство (в табл. 4 изменение сумм отчислений в ПФР и показателей рентабельности в отраслях-аутсайдерах показано серым цветом). Словом, в проигрыше будут те отрасли, из-за которых страну за глаза до сих пор иногда называют «Верхней Вольтой с межконтинентальными ракетами», а в выигрыше – те, на которых должна будет держаться экономика страны в XXI веке (если, конечно, правительству нужны эта экономика и этот век).

Таким образом, по представленным в табл. 3–4 расчетам, «оборотная» ставка, способная обеспечить объем поступлений в ПФР, равный поступлениям при нынешней «затратной» ставке 28% от фонда оплаты труда, составит примерно 3,4% от объема реализации или торговой наценки, то есть именно ту величину, которая была найдена в предыдущем разделе.

Правда, из табл. 4 следует, что расчетная сумма поступлений в ПФР в 1999 г. при ставке 28% к фонду оплаты труда должна была составить 178 млрд руб.; если добавить к этому 1% от фонда оплаты труда (табл. 3), отчислявшийся в 1999 г. из заработка работника, то это составит дополнительно еще 6,3 млрд руб. Однако в том же 1999 г. выплаты из ПФР, по данным Госкомстата РФ, составили 197 млрд руб. Поэтому, чтобы закрыть разницу в 10% между 178 млрд руб. и 197 млрд руб., лучше говорить об «оборотной» ставке в интервале значений 3,4–3,7%.

Как видим, ставка **«3,4% к выручке»** по сравнению со ставкой **«28% к фонду оплаты труда»** обладает даже преимуществом чисто психологического плана: ведь 3,4% – это же почти на порядок меньше, чем 28%! Впрочем, оставим психологию в покое. Но вот то, что ставка 3,4% действительно меньше, чем была сумма ставок двух оборотных налогов – на пользователей автодорог (2,5%) и на содержание жилфонда (1,5%) до 1 января 2001 г. – это очень

показательное сравнение и очень веский налоговый довод в пользу финансирования бюджета ПФР посредством оборотного налога.

Более того, при нынешнем способе финансирования ПФР последний может рассчитывать на рост своего бюджета только за счет расширения налоговой базы (то есть фонда оплаты труда), поскольку путь увеличения суммарной ставки взносов в Пенсионный фонд РФ сверх нынешних 28% заказан навсегда. А пенсионный оборотный налог может с легкостью увеличить бюджет ПФР как за счет расширения налоговой базы в виде оборота предприятий, так и за счет увеличения ставки сверх тех 3,3–3,5%, о которых шла речь выше.

Социальный аспект оборотного пенсионного налога

Только самые серьезные доводы:

- размер государственной пенсии по старости как функция налогооблагаемых доходов, полученных в период трудовой деятельности налогоплательщика – физического лица;
- потребительский потенциал пенсионеров;
- доля заработной платы в ВВП как мера «рыночности» экономики.

Итак, по очереди подробно по каждому пункту.

Заработок и размер пенсии. Все десять лет существования ПФР сохраняется такая болезненная проблема, как установление связи между размером пенсии индивидуума и его заработками в период трудовой деятельности. Нынешние правила никого не устраивают, предполагается, что система индивидуальных накопительных пенсионных счетов позволит полностью учесть все заработки работника за весь период его трудовой деятельности и при достижении им пенсионного возраста объективно оценить размер его пенсии.

Но проблема учета заработков, которую предлагается решать в рамках накопительной пенсионной системы, в действительности уже решена: этим давным-давно, и даже более успешно, чем ПФР, занимается Министерство по налогам и сборам. То, что цели учета на первый взгляд разные: в МНС – для подоходного налогообложения,

а в ПФР – для расчета государственных пенсий, – сути дела не меняет нисколько. А следовательно, **существующее сегодня дублирование учета заработков, которое предполагается сохранить и далее – это просто двойные расходы** (как будто в казне так уж много лишних денег). Однако правительство обречено быть заложником этого дублирующего учета заработков до тех пор, пока финансирование доходной части бюджета ПФР привязано к фонду оплаты труда.

В рамках предлагаемого порядка финансирования пенсионного бюджета (в форме оборотного налога на работодателей) вопрос учета заработной платы как базы расчета государственных пенсий может быть решен гораздо эффективнее как для государства, так и для налогоплательщиков. Поскольку оборотный пенсионный налог уже не позволяет установить формальную связь между заработком индивидуума и платежами работодателя в бюджет ПФР, то это означает следующее:

- с одной стороны, у Пенсионного фонда элементарно исчезает объект учета;
- с другой – Министерство по налогам и сборам становится монопольным государственным органом, собирающим и накапливающим информацию о доходах физических лиц.

В этой связи постепенно проводимая МНС налоговая паспортизация населения страны становится жизненно необходимым элементом функционирования пенсионной системы. Нужно лишь, чтобы, во-первых, процесс налоговой паспортизации законодательно обязывал каждого правоспособного гражданина иметь индивидуальный номер налогоплательщика (ИНН); во-вторых, законодательно закреплял за каждым обладателем ИНН право, что доходы, которые он получил в течение всей трудовой жизни и за которые он сам (или его налоговый агент) отчитался перед налоговыми органами, будут определять будущую пенсию обладателя ИНН. Осмелюсь предположить, что ради пенсий налогоплательщики не то что доходы скрывать – лишнее себе будут записывать, да еще и все ранее утаенные доходы продекларируют.

Пенсионер как Потребитель (да, с большой буквы!). Поскольку бюджет Пенсионного фонда будет ориентирован на объемы реализованной продукции и тем самым начнет отражать движение соответствующей доли ВВП «в режиме реального времени» (то есть с учетом инфляции, которая определяется ростом цен, а не ростом заработной платы), то в результате размеры пенсий получают немыслимую сегодня возможность идти в ногу с ценами (сейчас бюджет ПФР привязан к росту заработной платы, систематически отстающей от роста цен). Это означает, что на сцену выходит стратегический инвестор – потребитель в количестве 39 млн пенсионеров, то есть четверть жителей страны. Не новость, что рыночная экономика есть экономика инвестиций через массовое потребление. Меж тем существующая распределительная пенсионная система невообразимо далека от этого, и в рамках проектируемой накопительной пенсионной системы вклад последней в главную движущую силу рыночной экономики – инвестирование через массовое потребление – откладывается на необозримый срок, никак не ранее 2030 г.⁷ (считай, что навсегда). И напротив, оборотный пенсионный налог уже на следующей день после его законодательного оформления трансформирует потребительский спрос пенсионеров в полноценную инвестиционную компоненту такого масштаба, что станет фантастически эффективным механизмом перелива капитала из «богатеньких» отраслей в те секторы, где этот капитал нужнее (взгляните еще раз на табл. 4). Данный налог непременно обеспечит то, перед чем сегодня бессильны российские фондовые биржи и инвестиционные фонды.

Доля заработной платы в ВВП как мера «рыночности» экономики. Что это действительно так, подтверждает статистика: к примеру, доля фонда оплаты труда в ВВП в Соединенных Штатах составляет 49%, тогда как в России – всего 24%⁸.

⁷ Попов А. А. Пенсионные системы США и России: эволюция и попытка реформ // США–Канада. 2001. № 4.

⁸ Экономическая свобода – не причина богатства, а его следствие // Эксперт. 1997. № 1.

Как показывает бурная рекламная деятельность МНС под флагом «пора выйти из тени», это ведомство отлично понимает, какое значение имеет доля заработной платы в ВВП в качестве важнейшего показателя успехов на пути рыночных реформ. В связи с этим введение плоской шкалы подоходного налога (точнее, налога на доходы физических лиц) можно только приветствовать. Но излишне обольщаться ее возможностями не стоит. Во-первых, ее позитивное воздействие даже в экономике в целом будет заметно ограничено «благодаря» платежам в ПФР и остальные внебюджетные фонды тоже (в 2001 г. пропорционально общей сумме ставок 35,6%). Во-вторых, отраслевая дифференциация доли заработной платы в затратах товаропроизводителей приведет к тому, что положительный налоговый эффект в трудоемких отраслях окажется куда меньше, нежели в фондоемких. А это значит, что применение плоской шкалы подоходного налога, если она не будет своевременно дополнена оборотным пенсионным налогом, через год-два обернется не столько ростом доли заработной платы в ВВП, сколько прямыми потерями в подоходном налоге.

Дискриминационный характер страховых взносов в ПФР, производимых пропорционально фонду оплаты труда, усугубляется тем, что они лишают трудоемкие отрасли перспективы увеличивать заработную плату в той же мере, как она растет в фондоемких отраслях, — а стало быть, нынешние диспропорции экономики, связанные с засильем фондоемких отраслей ТЭК, будут только углубляться. В итоге отраслевая дифференциация заработной платы возрастет, а ее доля в ВВП стагнирует, что будет равнозначно застою самих рыночных реформ. Словом, проведение реформ само по себе становится невыносимым без оборотного пенсионного налога.

Налоговый аспект оборотного пенсионного налога

Получилось так, что за год общения в родном отечестве с различными официальными инстанциями и научными учреждениями я не услышал ни одной положительной оценки моего предложения. Но ведь и отрицательных оценок тоже

не было! Один-единственный раз мне удалось услышать негативную оценку пенсионного оборотного налога, и этот «сокрушительный» контраргумент звучал так: «**Но ведь это же оборотный налог!!**», – причем акцент на слове **оборотный** был сделан такой, словно предлагаемое мной налоговое новшество было, по меньшей мере, исчадием ада, ну а я, стало быть, самим Сатаной...

Тем не менее странное отношение к оборотным налогам есть факт, на который я должен реагировать. Например, так.

- Сам по себе оборотный налог не может быть плохим настолько, чтобы уже в одном этом названии усматривать нечто совершенно неприемлемое. Во всяком случае, недостатков, которые делали бы оборотный налог априори хуже в сравнении с другими налогами, он не имеет, а стало быть, апеллируя к каким-либо имманентным его свойствам, нужно бы исходить из... «презумпции невиновности».

- Львиная доля бюджетных доходов любого европейского государства, а также России, в настоящее время падает на оборотные налоги – такие, как НДС и акцизы. Просто в России, называя их по-старинке косвенными, не задумываются, что они по своей сути оборотные налоги. В то же время, к примеру, в Германии, экономический опыт которой у нас столь почитаем, эти два налога (НДС и акцизы) в статистических ежегодниках объединяются в одну строку «die Umsatzsteuer», что переводится как «оборотный налог».

- Более того, даже подоходный налог, который во многих европейских странах в настоящее время делит первое-второе места с НДС в бюджетных доходах государства, в действительности является близким родственником все тем же оборотным налогам: математический принцип его исчисления делает его родственником именно оборотному налогу, а не налогу на чистый доход (прибыль). Ведь в заработной плате аналогом чистого дохода (прибыли) будет та самая компонента личных доходов домашних хозяйств, которую со времен Кейнса принято отождествлять со сбережениями, – а подоходным налогом, как известно, облагается вся сумма заработной платы, а не лишь ее сберегаемая (по Кейнсу) часть.

- Налогам свойственно появляться на свет, какое-то время существовать на экономической арене и в определенный момент покидать ее. НДС является чрезвычайно молодым налогом (50 лет – не возраст), и срок жизни будет ему отпущен достаточно продолжительный. В то же время налог на прибыль, напротив, является умирающим налогом. При той рентабельности продаж, которую можно наблюдать в европейских странах, этот налог не рассматривается как источник, имеющий принципиальное значение для бюджета государства. К примеру, в Германии средняя рентабельность

продаж в обрабатывающих отраслях в 1998 г. составляла всего 2,2%. А это значит, что если НДС составляет 16,6% цены, то налог на прибыль – всего 0,7%. Очевидно, что в перспективе роль налога на прибыль, по мере того, как рентабельность будет приближаться к нулевой величине (а такая тенденция имеет место быть), станет еще более скромной. Значит, бюджеты европейских государств, не исключая и Россию, с течением времени станут держаться на трех оборотных (или родственных им) налогах: НДС, акцизах и подоходном налоге. А потому стоит ли иметь претензии к оборотным налогам? Наверное, нет – ведь за ними будущее...

■ Если по поводу страховых взносов в социальные внебюджетные фонды, рассчитываемых от фонда оплаты труда, существует столько страхов в связи с грядущим демографическим апокалипсисом, то по поводу налога на добавленную стоимость, акцизов и даже подоходного налога никто таких страхов не показывает. Так что можно не сомневаться: пенсионный оборотный налог – дело времени...

■ А догадываетесь, почему дело времени? Нет? Тогда представьте себе, что парламент, правительство и ПФР действительно ввязались в полномасштабную авантюру с накопительной пенсионной системой. Не подлежит сомнению, что львиная доля пенсионных резервов этой системы будет размещена в государственные долгосрочные ценные бумаги (разумеется, с последующим перемещением поступивших средств в расчеты по внешнему долгу государства). И соответственно спустя много лет государству придется выкупать свои ценные бумаги обратно, да еще и с процентами⁹ – пенсионерам же нужно будет платить пенсии. И где тогда оно возьмет для этого средства? Да, совершенно справедливо, из тех самых доходов бюджета, которые будут формироваться за счет поддерживающих его «трех китов» – оборотных налогов (НДС и акцизов) и подоходного налога. Иначе говоря, **при любом сценарии пенсионной реформы государственный пенсионный бюджет в будущем будет финансироваться за счет оборотных налогов – если не за счет прямого пенсионного оборотного налога, как это предлагаю сделать я, то за счет скрытого использования других оборотных налогов (НДС и акцизов), как это произойдет, если будет осуществлен проект накопительной пенсионной системы.**

■ Может быть, есть сомнения в пользе оборотных налогов? Тогда обратите внимание на тенденцию развития налогов этой разновидности в последние годы. С одной стороны, правительство планирует использовать этот налог для малого предпринимательства через упрощенную систему налогообложения, и это легко объясни-

⁹ На сайте «Коллективные инвестиции» по адресу [<http://www.cic.rul>] есть отличный материал под названием «Часть средств ПФР на прошлой неделе была вложена в госбумаги под 17,28% годовых».

мо. С другой же стороны – с 1 января 2003 г. мы не будем иметь ни одного оборотного налога в чистом виде, так как последний из могикан в лице налога на пользователей автодорог тоже уйдет в небытие. Полагаю, что к исчезновению оборотных налогов (налог на пользователей автодорог и налог на содержание жилфонда) приложили руку прежде всего лоббисты тех самых отраслей экономики, которые, согласно табл. 4, должны будут принять наибольшую нагрузку пенсионного оборотного налога – ТЭК, черная и цветная металлургия, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность. Надо думать, что от полного исчезновения двух оборотных налогов эти отрасли выиграют, но вот выиграет ли экономика в целом – это более чем спорно. Уже сейчас можно утверждать, что дорожное строительство, благодаря налогу на пользователей автодорог бурно развивавшееся в 1999–2000 гг., заглохнет (в регионах к концу 2001 г. это уже свершившийся факт), а рост квартплаты вряд ли компенсирует потерю налога на содержание жилфонда и сделает ЖКХ более эффективным механизмом.

Впрочем, положительных качеств оборотных налогов достаточно много – я привел только надводную часть айсберга этих достоинств. А потому мне осталось только напомнить, при любом исходе государственной пенсионной системе в будущем суждено жить за счет оборотных налогов. Разница лишь в «цене» этих налогов для общества. Ведь если в случае моего адресного пенсионного оборотного налога отсутствует такая тонкая материя, как «транзакционные издержки»¹⁰, то в случае реализации правительственного варианта пенсионной реформы этих «издержек» будет хоть отбавляй.

Справочно. Что это за «транзакционные издержки»? Лучше пояснить на примере (он хоть и стар как мир, но от этого пока еще не стал менее актуален). Представьте себе длинную цепочку людей, которые передают из рук в руки кусок масла, при этом у самого первого в цепочке первоначально был фунт масла. Спрашивается, сколько масла дойдет до последнего человека? Фунт? Да уж, держи карман шире! Чем будут вымазаны руки людей в цепочке? Маслом... Как нетрудно догадаться, нечто аналогичное произойдет и с пенсионными резервами накопительной пенсионной системы, которую намерено построить правительство. Чем будут вымазаны руки тех, кто возьмет на себя посреднические функции

¹⁰ Конечно, сначала этот термин имел совершенно однозначную трактовку. Но вскоре обнаружилось, что он безумно полюбился всем. И его стали употреблять повсеместно, обозначая им подряд все то, что требует долгих, скучных и порой не всегда понятных объяснений. Я решил не отставать от моды и применить его также к моему случаю...

доверительного управления этими пенсионными резервами? ¹¹ «Транзакционными издержками», разумеется. Этой деликатной особенностью как раз и будет отличаться правительственный способ финансирования пенсионного бюджета от моего способа, пусть даже оба они будут опираться на оборотные налоги. Словом, цена пенсионной реформы для общества может быть разумной, но может оказаться и непомерной.

Теперь о самом пикантном – о причине предвзятого отношения к оборотным налогам.

Это покажется удивительным, но первыми интерес к пенсионному оборотному налогу проявили мои коллеги-актуарии из Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA, или государственное пенсионное обеспечение служащих в ФРГ), после того как этой идеей я поделился с ними, будучи в Германии. Знаете, чем привлекла их эта идея? Разумеется, они отметили, что такой способ финансирования пенсионного бюджета действительно хорош, поскольку он не зависит от демографического фактора (старение населения и связанные с этим вопросы пенсионного обеспечения – для Германии проблема даже большая, чем для России). Но в первую очередь специалисты BfA обратили внимание на то, что предлагаемый мной пенсионный оборотный налог есть прекрасное решение проблемы теневой заработной платы, которая в последние годы в Германии все острее. Заметьте: они сразу же обратили внимание на еще одно достоинство пенсионного оборотного налога, о котором я, учитывая особо нежную привязанность россиян к теневым доходам, пока вслух не упоминал.

Так вот, коллег из BfA пенсионный оборотный налог заинтересовал еще и под углом такого побочного эффекта невозмещаемых оборотных налогов, как их способности провоцировать так называемую **ценовую спираль**. При этом оборотный налог, начисленный и уплаченный в бюджет одним товаропроизводителем, увеличивает цену его товаров и соответственно приводит к росту затрат у другого товаропроизводителя, являющегося покупателем или заказчиком первого. В вертикально-интегрированных технологичес-

¹¹ Надо думать, на участие в этом процессе доверительного (можете поверить, он будет доверительнее не бывает) управления пенсионными резервами накопительных счетов ПФР многие смотрят сейчас с вождением, как на изрядный лакомый кусочек...

ких цепочках товаропроизводителей, которые могут насчитывать до двух-трех, а иногда и до четырех связанных между собой звеньев, в рамках которых сырье и материалы превращаются в конечный потребительский продукт для населения, ценовая спираль вследствие применения невозмещаемых оборотных налогов может стать особенно крутой.

Мне был задан вопрос: а не будет ли сопровождаться подобным эффектом предлагаемое мной налоговое новшество?

Я поблагодарил своих собеседников и постарался объяснить, что такого рода опасности от современных оборотных налогов уже не исходят: придумано по меньшей мере три эффективных способа нейтрализовать это опасное свойство невозмещаемых оборотных налогов. Выслушав мои доводы, со мной согласились и сказали, что в таком случае пенсионный оборотный налог – действительно серьезная альтернатива существующему способу формирования пенсионного бюджета. Если учесть, что эти слова я услышал в стране, пенсионная система которой стала образцом для многих государств, в том числе и для нашей, то стоит ли говорить, что это была для меня более чем лестная оценка?

Итак, какие же это способы нейтрализации побочных эффектов оборотных налогов?

- **Способ первый**, или первая категория оборотных налогов. Сколь ни длинны вертикально-интегрированные технологические цепочки в современной развитой рыночной экономике, они заканчиваются на конечном потребителе. И соответственно оборотный налог, включаемый в цену товара только на последней стадии его движения к конечному потребителю в лице населения, уже не способен напрямую спровоцировать рост затрат (косвенный рост затрат, может быть, и возникает, но в данном случае это уже не имеет значения). Некоторые страны поступают именно так, включая оборотный налог, который называется в этом случае налогом с продаж, в цены товаров, продаваемых населению. К примеру, в Соединенных Штатах нет НДС (это сугубо европейский налог), но зато до 40% доходов бюджетов различных уровней формируется за счет налога с продаж.

- **Способ второй**, или вторая категория оборотных налогов. Вертикально-интегрированные технологические цепи современной экономики, помимо конечных звеньев, еще и имеют промежуточные. Ясно, что невозмещаемый оборотный налог вроде налога с продаж в этих звеньях может действительно оказать медвежью услугу.

Есть очень хороший исторический пример на эту тему. НДС, возникший в середине 50-х годов и к концу 60-х годов использовавшийся уже практически всеми европейскими странами, поначалу не имел того механизма, который сейчас называется возмещением входного НДС. И как следствие самопроизвольно раскручивалась затратно-ценовая спираль. Спихватившись, западноевропейские страны в конце 60-х годов ввели так называемое возмещение входного НДС (в Германии, к примеру, это случилось в 1968 г.). Данный способ используется теперь также по отношению к акцизам. Он эффективно нейтрализует нежелательный побочный эффект оборотных налогов, связанный с их способностью генерировать рост цен через затраты.

Второй способ чаще применяют в тех случаях, когда ставка оборотного налога достаточно высока (выше рентабельности продаж) и соответственно суммы налога к уплате и к возмещению начинают сильно сказываться на ценах. Но если же налог имеет небольшую ставку, заметно уступающую рентабельности продаж, или же налог имеет высокую ставку, но вводится только в некоторых отраслях, в силу их специфики имеющих высокий рентный доход, то в этих случаях разумно применять оборотный налог не в виде надбавки к цене (как НДС, акцизы или налог с продаж), а как часть затрат товаропроизводителя, включаемая в себестоимость. Но конечный результат здесь будет как и в двух предыдущих способах: оборотный налог безболезненно поглощается нормой прибыли и не ведет к росту затрат в последующих звеньях вертикально-интегрированных технологических цепочек. Мы, таким образом, получаем **третий способ** нейтрализации нежелательного побочного эффекта оборотных налогов, или еще иначе третью категорию оборотных налогов.

Как уже говорилось выше, Соединенные Штаты используют из оборотных налогов главным образом налог с продаж, а также в меньшей мере акцизы. Европейские страны отдали предпочтение НДС и акцизам (последние у них особенно высоки). Российская налоговая система, как мы знаем, практикует все три способа сразу:

√ налог с продаж как первый способ. Правда, полностью от вредных «эманаций», исходящих от оборотных налогов, когда они являются надбавкой к цене и не возмещаются, российский вариант освободился только с 1 января 2002 г., когда круг его применения был ограничен исключительно продажами физическим лицам за наличный расчет, то есть стал налогом на американский манер (тем более что к расчетам за наличный расчет приравняются расчеты банковскими и кредитными карточками);

√ НДС и акцизы как второй способ;

√ в качестве третьего способа, как мы знаем, выступают налог на пользователей автодорог (по невысокой ставке для всех

товаропроизводителей) и налог на добычу полезных ископаемых (год назад он назывался налогом на воспроизводство минерально-сырьевой базы) по высокой ставке, но только в добывающих отраслях с высоким рентным доходом. До 2001 г. был еще один оборотный налог: на содержание жилфонда. Его сумма хоть и не относилась непосредственно на затраты (она включалась в операционные расходы), но, уменьшая налогооблагаемую прибыль, этот налог фактически был наравне с налогом на пользователей автодорог или налогом на добычу полезных ископаемых.

Вот и все о том, какими способами нейтрализуется опасность, потенциально исходящая от оборотных налогов. И когда я предлагаю ввести пенсионный оборотный налог, который включается в затраты (издержки), то я не открываю Америки. Я только лишь нахожу применение оборотным налогам третьей категории в новой для них сфере – при формировании государственного пенсионного бюджета.

Резюме

Итак, на мой взгляд, финансирование бюджета Пенсионного фонда должно строиться по принципу оборотного налога. Он предполагает платежи работодателей в виде доли от оборота, то есть выручки или торговой наценки. Главное достоинство такого порядка наполнения бюджета ПФР – в его способности стабилизировать в долгосрочной перспективе бюджет пенсионной системы, сделав его индифферентным к изменению демографической ситуации. Однако попутно он также способен:

- ♦ обеспечить функционирование пенсионной системы «в режиме реального времени», то есть как непрерывную адаптацию под темп инфляционных процессов в экономике;
- ♦ упорядочить денежные потоки в экономике, устранив дискриминационный характер платежей в ПФР, ныне им присущий;
- ♦ создать условия для чрезвычайно нужного сегодня перелива капитала и подтолкнуть к инвестиционной активности хронически отстающие трудоемкие отрасли;
- ♦ создать условия для повышения доли заработной платы в затратах товаропроизводителей в трудоемких отраслях;
- ♦ помочь преодолеть углубившиеся за последнее десятилетие межотраслевые диспропорции отраслевой за счет создания более благоприятных условий развития в трудоемких отраслях.

Словом, предлагаемые мной налоговые решения – пенсионный оборотный налог и подоходный налог как измери-

тель будущей государственной пенсии работника – станут тем локомотивом, который выдернет страну из трясины затянувшегося кризиса. Они позволят российской экономике двигаться в определенном направлении, а не болтаться без руля и ветрил, как это происходит уже более десяти лет. Десять лет – это немалый срок. О немецком экономическом чуде заговорили спустя десять лет после образования ФРГ. Два послевоенных восстановления в СССР (1922–1929 гг. и 1945–1954 гг.), уложившиеся в десятилетний срок, тоже на свой лад экономическое чудо, даже если принять во внимание политические нюансы этого чуда. Россия отпраздновала 1 января этого года (как-то не очень пышно, правда) свой первый круглый юбилей на пути реформ. За это десятилетие кто-нибудь слышал что-либо о русском экономическом чуде? Где оно?

Так вот, чтобы это чудо состоялось, нужны пенсионный оборотный налог и порядок расчета государственных трудовых пенсий, основанный на учете сумм подоходного налога, уплаченного работником за все годы его трудовой деятельности.

Р. С. Если обратить внимание на такие, казалось бы, не связанные между собой моменты, как:

- ♦ применение регрессивной шкалы единого социального налога, предполагающей снижение ставки данного налога по мере роста заработной платы;

- ♦ принятие летом этого года главы 26.2 Налогового кодекса об упрощенной системе налогообложения, освобождающей тех, кто перейдет на данную систему налогообложения, от необходимости платить половину единого социального налога;

- ♦ очередной (!) Юрьев день для плательщиков единого налога на вмененный доход, полностью освобождающий их от обязанности платить единый социальный налог;

- ♦ введение с 1 января 2002 г. элементов накопительной пенсионной системы, которую с 1 января 2002 г. все без исключения тихо, но люто возненавидели (и особенно бухгалтеры);

- ♦ наконец, непрекращающиеся весь последний год разговоры депутатов Госдумы о необходимости снижения ставки страховых взносов в Пенсионный фонд,

– разве все это в совокупности не предвещает близкую кончину нынешнего порядка финансирования ПФР, и соответственно его замену более эффективным и прагматичным способом?

Например, тем, который предлагаю я?

Таблица 1

Сравнение сумм платежей в ПФР при «затратной» (28% к фонду оплаты труда) и «оборотной» (3,4% к обороту – выручке или торговой наценке) ставках

Годовой фонд оплаты труда, руб. [3500×12]	Доля фонда оплаты труда в издержках себестоимости (издержки как обращения), %	Себестоимость (издержки обращения), руб. $\left[\frac{\text{гр. 1} \times 100\%}{\text{гр. 2}} \right]$	Выручка при базовой рентабельности продаж 20,7%, руб. $\left[\frac{\text{гр. 3} \times 100\%}{100\% - 20,7\%} \right]$	Сумма платежей в ПФР по ставке, руб.		Издержки или себестоимость (руб.) с учетом платежей в ПФР по ставке:		Фактическая рентабельность продаж (%) с учетом платежей в ПФР по ставке:	
				28% к фонду оплаты труда [гр. 1×0,28]	3,4% к обороту [гр. 4×0,034]	28% к фонду оплаты труда [гр. 3+гр. 5]	3,4% к обороту [гр. 3+гр. 6]	28% к фонду оплаты труда	3,4% к обороту
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
42000	8	525000	662043	11760	22509	536760	547509	18,92	17,30
42000	9	466667	588483	11760	20008	478427	486675	18,70	17,30
42000	10	420000	529634	11760	18008	431760	438008	18,48	17,30
42000	11	381818	481486	11760	16371	393578	398189	18,26	17,30
42000	12	350000	441362	11760	15006	361760	365006	18,04	17,30
42000	13	323077	407411	11760	13852	334837	336929	17,81	17,30
42000	14	300000	378310	11760	12863	311760	312863	17,59	17,30

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
42000	15	280000	353090	11760	12005	291760	292005	17,37	17,30
42000	16	262500	331021	11760	11255	274260	273755	17,15	17,30
42000	17	247059	311550	11760	10593	258819	257652	16,93	17,30
42000	18	233333	294241	11760	10004	245093	243338	16,70	17,30
42000	19	221053	278755	11760	9478	232813	230530	16,48	17,30
42000	20	210000	264817	11760	9004	221760	219004	16,26	17,30
42000	21	200000	252207	11760	8575	211760	208575	16,04	17,30
42000	22	190909	240743	11760	8185	202669	199094	15,82	17,30
42000	23	182609	230276	11760	7829	194369	190438	15,59	17,30
42000	24	175000	220681	11760	7503	186760	182503	15,37	17,30
42000	25	168000	211854	11760	7203	179760	175203	15,15	17,30
42000	26	161538	203706	11760	6926	173298	168464	14,93	17,30
42000	27	155556	196161	11760	6669	167316	162225	14,70	17,30
42000	28	150000	189155	11760	6431	161760	156431	14,48	17,30
42000	29	144828	182633	11760	6210	156588	151037	14,26	17,30

Примечание. Гр. 3 табл. 1 предполагает, что страховые взносы в Пенсионный фонд не производятся (или имеет место условная ставка 0%).

Влияние «затратной» ставки отчислений в ПФР на фактическую рентабельность продаж при различной доле заработной платы в себестоимости (издержках)

Годовой фонд начисленной заработной платы, руб. [3500×12]	Доля начисленной заработной платы в себестоимости (издержках), %	Себестоимость (издержки обращения), руб. $\left[\frac{\text{гр. 1} \times 100\%}{\text{гр. 2}} \right]$	Выручка при базовой рентабельности продаж 20,7%, руб. $\left[\frac{\text{гр. 3} \times 100\%}{100\% - 20,7\%} \right]$	Фактическая рентабельность продаж при «затратной» ставке: $\left[\frac{\text{гр. 4} - \text{гр. 3} - \text{гр. 1} \times \text{гр. } n}{\text{гр. 4}} \times 100\% \right]$												
				5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
42000	8	525000	661626	20,7	19,7	19,4	19,1	18,9	18,4	18,1	17,8	17,5	17,2	16,8	16,5	
42000	9	466667	588112	20,7	19,6	19,2	18,9	18,7	18,2	17,8	17,4	17,1	16,7	16,4	16,0	
42000	10	420000	529301	20,7	19,5	19,1	18,7	18,4	17,9	17,5	17,1	16,7	16,3	15,9	15,5	
42000	11	381818	481182	20,7	19,3	18,9	18,5	18,2	17,6	17,2	16,7	16,3	15,8	15,4	15,0	
42000	12	350000	441084	20,7	19,2	18,7	18,3	18,0	17,3	16,8	16,4	15,9	15,4	14,9	14,5	
42000	13	323077	407154	20,7	19,1	18,6	18,1	17,8	17,0	16,5	16,0	15,5	15,0	14,5	13,9	
42000	14	300000	378072	20,7	19,0	18,4	17,9	17,5	16,8	16,2	15,7	15,1	14,5	14,0	13,4	
42000	15	280000	352867	20,7	18,9	18,3	17,7	17,3	16,5	15,9	15,3	14,7	14,1	13,5	12,9	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
42000	16	262500	330813	20,7	18,7	18,1	17,5	17,1	16,2	15,6	14,9	14,3	13,7	13,0	12,4
42000	17	247059	311353	20,7	18,6	18,0	17,3	16,9	15,9	15,3	14,6	13,9	13,2	12,6	11,9
42000	18	233333	294056	20,7	18,5	17,8	17,1	16,7	15,7	14,9	14,2	13,5	12,8	12,1	11,4
42000	19	221053	278579	20,7	18,4	17,6	16,9	16,4	15,4	14,6	13,9	13,1	12,4	11,6	10,9
42000	20	210000	264650	20,7	18,3	17,5	16,7	16,2	15,1	14,3	13,5	12,7	11,9	11,1	10,3
42000	21	200000	252048	20,7	18,2	17,3	16,5	16,0	14,8	14,0	13,2	12,3	11,5	10,7	9,8
42000	22	190909	240591	20,7	18,0	17,2	16,3	15,8	14,5	13,7	12,8	11,9	11,0	10,2	9,3
42000	23	182609	230131	20,7	17,9	17,0	16,1	15,5	14,3	13,3	12,4	11,5	10,6	9,7	8,8
42000	24	175000	220542	20,7	17,8	16,8	15,9	15,3	14,0	13,0	12,1	11,1	10,2	9,2	8,3
42000	25	168000	211720	20,7	17,7	16,7	15,7	15,1	13,7	12,7	11,7	10,7	9,7	8,7	7,8
42000	26	161538	203577	20,7	17,6	16,5	15,5	14,9	13,4	12,4	11,4	10,3	9,3	8,3	7,2
42000	27	155556	196037	20,7	17,4	16,4	15,3	14,7	13,2	12,1	11,0	9,9	8,9	7,8	6,7
42000	28	150000	189036	20,7	17,3	16,2	15,1	14,4	12,9	11,8	10,7	9,5	8,4	7,3	6,2
42000	29	144828	182517	20,7	17,2	16,0	14,9	14,2	12,6	11,4	10,3	9,1	8,0	6,8	5,7

Примечание. Гр. 3 табл. 2 предполагает, что страховые взносы в Пенсионный фонд не производятся (в этом случае будет иметь место базовая рентабельность продаж).

Объем продукции, издержки и прибыли, рентабельность продукции и продаж, доля заработной платы в различных отраслях экономики в 1999 г., млрд руб.

Отрасль	Объем продукции	Издержки производства	Сумма прибыли	Рентабельность, %		Заработная плата в издержках производства	
				продажи	продажи	млрд руб.	%
Экономика	5268,6	4351,2	917,5	21,1	17,4	635,3	14,6
Промышленность в целом	2568,4	1905,1	663,4	34,8	25,8	224,8	11,8
электроэнергетика	269,6	225,5	44,1	19,6	16,4	23,7	10,5
топливная	452,7	276,8	175,9	63,6	38,9	28,2	10,2
нефтедобывающая	296,0	162,0	134,0	82,7	45,3	13,0	8,0
нефтеперерабатывающая	67,7	46,4	21,3	45,9	31,4	3,9	8,4
газовая	48,7	36,8	11,9	32,3	24,4	3,9	10,6
угольная	39,0	38,6	0,4	1,0	1,0	8,5	22,1
черная металлургия	223,4	159,2	64,2	40,3	28,7	15,6	9,8
цветная металлургия	269,5	148,1	121,4	82,0	45,1	18,8	12,7
химия и нефтехимия	196,4	148,9	47,5	31,9	24,2	15,2	10,2
металлообработка и машиностроение	513,4	411,2	102,2	24,9	19,9	64,1	15,6
лесная, деревообработывающая и целлюлозно-бумажная	128,7	95,9	32,8	34,1	25,5	13,8	14,4
промышленность строительных материалов	77,1	68,7	8,4	12,3	10,9	10,9	15,9
легкая	45,0	39,7	5,4	13,6	11,9	6,6	16,7
пищевая	392,6	331,1	61,5	18,6	15,7	28,8	8,7

Отрасль	Объем продук- ции	Издержки производ- ства	Сумма прибыли	Рентабельность, %		Заработная плата в издержках производства	
				продук- ции	продаж	млрд руб.	%
Сельское хозяйство	276,3	261,3	15,0	5,7	5,4	36,8	14,1
Строительство	322,3	302,8	19,5	6,4	6,1	65,4	21,6
Транспорт	777,2	652,5	124,7	19,1	16,0	122,7	18,8
Связь	93,5	75,7	17,8	23,5	19,0	16,0	21,2
Торговля потребительскими товарами	603,1	583,1	20,0	3,4	3,3	105,0	18,0
Торговля товарами производственного назначения	184,5	177,3	7,2	4,1	3,9	36,7	20,7
Жилищно-коммунальное хозяйство	47,1	56,2	-9,1	-16,2	-19,3	10,4	18,6
Прочие отрасли	396,1	337,1	59,0	17,5	14,9	101,1	30,0

Источник: Российский статистический ежегодник за 1999 г.

Отраслевые изменения величины страховых взносов в ПФР при переходе на «оборотную» ставку 3,4% к обороту (выручке или торговой наценке)

Отрасль	Расчетные платежи в ПФР в соответствии со ставкой			Изменение платежей в ПФР при переходе на «оборотную» ставку 3,4% к обороту, увеличению (+), уменьшению (-)		Изменение рентабельности в процентах при переходе на «оборотную» ставку 3,4%, увеличение (+), уменьшение (-)	
	28% к начисленному фонду заработной платы		3,4% к обороту (выручке или торговой наценке)	млрд руб.	%	млрд руб.	%
	млрд руб.	%	млрд руб.				
Экономика	177,9	100,0	177,9	100,0	0,0	0,0	0,0
Промышленность в целом	62,9	35,4	86,7	48,7	23,8	37,8	-0,9
электроэнергетика	6,6	3,7	9,1	5,1	2,5	37,3	-1,4
топливная	7,9	4,4	15,3	8,6	7,4	93,4	-1,7
нефтедобывающая	3,6	2,0	10,0	5,6	6,4	175,4	-2,2
нефтеперерабатывающая	1,1	0,6	2,3	1,3	1,2	109,4	-1,7
газовая	1,1	0,6	1,6	0,9	0,6	50,5	-1,0
угольная	2,4	1,3	1,3	0,7	-1,1	-44,9	3,0
черная металлургия	4,4	2,5	7,5	4,2	3,2	72,6	-1,3
цветная металлургия	5,3	3,0	9,1	5,1	3,8	72,8	-1,5
химия и нефтехимия	4,3	2,4	6,6	3,7	2,4	55,9	-1,2
металлообработка и машиностроение	18,0	10,1	17,3	9,7	-0,6	-3,5	0,1

Отрасль	Расчетные платежи в ПФР в соответствии со ставкой			Изменение платежей в ПФР при переходе на «оборотную» ставку 3,4%		Изменение рентабельности в процентах при переходе на «оборотную» ставку 3,4%, увеличение (+), уменьшение (-)		
	28% к численному фонду заработной платы	3,4% к обороту (выручке или торговой наценке)		млрд руб.	%			
		млрд руб.	%				млрд руб.	%
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3,9	2,2	4,3	2,4	0,5	12,3	-0,5	-0,3
	3,1	1,7	2,6	1,5	-0,5	-14,8	0,7	0,6
промышленность строительных материалов	1,9	1,0	1,5	0,9	-0,3	-18,0	0,9	0,8
	8,1	4,5	13,3	7,5	5,2	64,3	-1,9	-1,4
легкая	10,3	5,8	9,3	5,2	-1,0	-9,6	0,4	0,4
	18,3	10,3	10,9	6,1	-7,4	-40,6	2,7	2,2
Сельское хозяйство	34,3	19,3	26,2	14,8	-8,1	-23,6	1,5	1,1
	4,5	2,5	3,2	1,8	-1,3	-29,7	2,2	1,4
Строительство	29,4	16,5	20,4	11,4	-9,0	-30,7	1,7	1,5
	10,3	5,8	6,2	3,5	-4,0	-39,4	2,4	2,2
Транспорт	2,9	1,6	1,6	0,9	-1,3	-45,7	2,0	2,7
	28,3	15,9	13,4	7,5	-14,9	-52,8	5,4	3,8
Связь								
Торговля потребительскими товарами								
Торговля товарами производственного назначения								
Жилищно-коммунальное хозяйство								
Прочие отрасли								

ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: мифы и реальность в*

С. А. КУЗНЕЦОВА,
кандидат экономических наук,
В. Д. МАРКОВА,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

В последние 2 года на различных уровнях управления экономикой, в средствах массовой информации активно обсуждаются возможные пути развития сибирских регионов. Большинство специалистов в качестве приоритетной альтернативы сырьевому развитию Сибири рассматривают укрепление инновационного потенциала, развитие наукоемких производств.

В советское время в Сибири был создан мощный научный потенциал, ядро которого составляли научные центры и институты прикладного профиля. Хотя в то время был задействован значительный административный ресурс, созданы организационные структуры, призванные объединить различные этапы инновационного цикла (МНТК, НПО, СКТБ, отраслевые центры в академических институтах и т. д.), однако проблема **внедрения научных разработок оставалась актуальной**. О чем свидетельствовали как количественные индикаторы: каждый год осваивалось производство всего 3,5–4 тыс. новинок, так и качественные: уровень конкурентоспособности многих отечественных товаров оставлял желать лучшего.

Причинами этого традиционно называли консерватизм и неповоротливость экономической системы, излишнюю бю-

* Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ № 01-02-00438а.

© ЭКО 2002 г.



рократизацию сферы управления наукой, закрытость достаточно широкого спектра исследований, связанных с оборонным комплексом, относительную изолированность отечественной науки от мировых процессов, слабую материальную заинтересованность всех участников инновационного процесса и невосприимчивость промышленных предприятий к инновациям.

Реформирование экономики, затронув всех участников инновационного цикла, повлияло на инновационный процесс неоднозначно.

С одной стороны, появляются определенные стимулы к коммерциализации инноваций с связи с хозяйственной самостоятельностью предприятий и институтов, развитием конкуренции, открытостью рынков. Развивается принципиально новый институциональный механизм – система различных фондов (государственных, частных, зарубежных, венчурных), осуществляющих конкурсное финансирование научных исследований и разработок. Формируется правовая основа коммерциализации разработок, в том числе в сфере охраны интеллектуальной собственности. Трансформируется инновационная деятельность предпринимательского сектора, переходя от модели «технологического толчка» к модели выявления спроса на результаты научно-технической деятельности.

С другой стороны, проблемы управления инновационным процессом еще более обострились. Ослабли административные рычаги управления, резко сократилось количество координирующих структур, произошло сжатие отраслевой науки, что осложнило внедрение (коммерциализацию) новых научных разработок. На уровне субъектов инновационного цикла это проявилось в ухудшении кадрового и материального потенциала научных институтов в результате внутренней и внешней «утечки мозгов», снижении статуса работников науки, износе приборного парка, индивидуализации научных исследований, разрыве сложившихся партнерских связей с другими участниками инновационного цикла и с потенциальными потребителями (заказчиками).

Таким образом, оказалось, что для инновационного развития национальной экономики недостаточно устранить административные и ведомственные барьеры, присущие командной экономике, предоставить хозяйственную самостоятельность участникам инновационного процесса.

На смену этим барьерам институциональной среды пришли другие факторы, тормозящие инновационную активность хозяйствующих субъектов:

- ✓ отсутствие стратегической мотивации у подавляющего большинства субъектов российской экономики;
- ✓ существенные ресурсные ограничения (скудость финансовых средств), характерные для экономики переходного периода;
- ✓ смена ценностей и связанное с этим снижение креативной составляющей в деятельности людей.

В связи с этим на первый план в современный период выходят следующие проблемы развития инновационного сектора:

- устранение «непрозрачности» рынка инноваций, под которой мы понимаем преобладание неформальных способов трансфера технологий, сложность финансово-правовых отношений, негативные черты отечественной деловой культуры;
- развитие каналов коммуникаций, связывающих участников инновационного процесса;
- создание специализированных инструментов финансирования инновационных проектов.

Эти специфические проблемы охватываются емким понятием «инфраструктура инновационного рынка».

Инфраструктура инновационного рынка включает совокупность экономических субъектов и механизмов, организационно и материально обеспечивающих эффективное взаимодействие потребителей и производителей наукоемкой продукции в процессе создания инновации и последующую диффузию (распространение) наукоемкого продукта в хозяйственной среде.

Формирующаяся инфраструктура инновационного рынка призвана заменить те связи, организационные формы и механизмы, которые существовали в административной эко-

номике. Функциональные подсистемы инфраструктуры рынка наукоемкой продукции приведены на рисунке.



Функциональные подсистемы инфраструктуры инновационного рынка

Российская практика свидетельствует о неравномерном развитии различных составляющих инфраструктуры: активно развиваются международные связи, но доля России в международном трансферте технологий невелика, созданы фонды и структурные элементы поддержки инновационной деятельности, однако инновационная активность от этого не выросла, информации много, но информационный вакуум сохраняется. При этом две важнейшие составляющие – инновационное посредничество и венчурное финансирование – находятся в зачаточном состоянии.

Несбалансированное развитие различных подсистем инфраструктуры является фактором, сдерживающим реализацию инновационных возможностей.

В этих условиях основные участники инновационного процесса – наука и производство – вынуждены брать на себя выполнение функций инфраструктуры, что не всегда экономически оправданно.

Можно сказать, что мы достигли той стадии развития, когда и создатели, и потребители инноваций в лице промышленных корпораций понимают необходимость интеграции усилий. С одной стороны, предприятиям инновации необходимы для повышения их конкурентоспособности и увеличения капитализации. Достойные условия труда и жизни сотрудников научных институтов вряд ли могут быть обеспечены без коммерциализации их разработок.

Но, с другой стороны, ни предприятия, ни научные институты в рамках своей деятельности не могут охватить весь инновационный цикл.

Встречное движение необходимо, но направления этого движения должны быть согласованы.

Благоприятным фактором инновационного развития является корпоратизация российской экономики, в процессе которой создаются крупные хозяйственные структуры, испытывающие потребность в инновациях и способные их финансировать. По некоторым оценкам, крупные компании в настоящее время финансируют порядка 15–20% проводи-

мых в стране научных исследований. Однако в основном эти процессы касаются отечественного сырьевого комплекса. Такие компании, как «Норильский никель», «Лукойл», «Тюменская нефтяная компания», «Русал» и другие, финансируют деятельность научных центров, научно-исследовательских и проектных институтов, часть из которых непосредственно включена в структуру компаний. Создание научных центров при развитых промышленных структурах является в настоящее время одной из наиболее удачных форм коммерциализации научных разработок.

Между тем другие развивающиеся, инвестиционно привлекательные отрасли, такие как пищевая промышленность, отрасль строительных материалов, которые сильно завязаны на поставки импортного сырья, не проявляют особого интереса к российским инновациям.

Многие ингредиенты, используемые в пищевой промышленности (ароматизаторы, красители, наполнители и т. д.), импортируются, в то время как отечественные разработки, которые могут обеспечить эту потребность, остаются невостребованными. Так, специалисты-химики институтов Сибирского отделения РАН синтезируют различные ароматизаторы, которые в принципе могут использоваться в производстве напитков, мыла, кондитерских изделий. Однако их доведение до стадии промышленного использования требует значительных затрат времени и ресурсов (сертификация, разработка композиций, организация серийного производства и системы сбыта). Институты, а точнее разработчики этих продуктов, делают попытки установления партнерских связей с предприятиями пищевой промышленности, однако все руководители даже преуспевающих предприятий часто не готовы тратить средства на внедрение в производство новых разработок.

Возможным выходом является создание малого инновационного предприятия при участии разработчиков. Однако мировой, а теперь уже и российский опыт свидетельствуют, что получение научного результата и его продажа имеют малого общего. Этим должны заниматься люди разных

профессий, поскольку совмещение предпринимательских и исследовательских качеств встречается крайне редко. Поэтому успешных и устойчивых малых инновационных предприятий не много. Даже успешно пройдя стадию выхода на рынок, **большинство малых фирм так и остаются малыми, не перерастая в крупный бизнес.** Соответственно, потенциал инновации остается зачастую не реализованным, она не оказывает существенного влияния на экономику страны. Так, по данным компании «РостИнвест», все российские малые инновационные предприятия создают всего 2% ВВП страны.

Во многом причины этого – неразвитость инфраструктуры инновационного рынка и институциональная среда, не способствующие снижению риска инноваций.

В этих условиях попытки отдельных институтов, разработчиков, малых инновационных фирм Новосибирского научного центра изменить сложившуюся ситуацию оказываются малоэффективными.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Внешний долг Российской Федерации (по международной методологии, на 1 января) в 2001–2002 гг., млрд дол.

Долги	2001	2002
Всего	161,4	150,9
Органов государственного управления	127,5	113,8
федеральных органов управления	126,3	112,8
субъектов Российской Федерации	1,2	1,0
Банка России (в части кредита МВФ)	2,8	0,0
Банковской системы (без участия в капитале)	9,3	13,6
Нефинансовых предприятий (без участия в капитале)	21,8	23,5

«ЭКО»-ИНФОРМ

**Объем накопленного в России на конец 2001 г.
иностранного капитала из основных стран-инвесторов,
млн дол.**

Страна-инвестор	Накоплено		В том числе		
	Млн дол.	% к итогу*	Прямые	Портфель- ные	Прочие
Германия	6086	17,1	1512	28	4546
США	5625	15,8	4083	90	1452
Кипр	5307	14,9	3729	468	1110
Великобритания	3812	10,7	1898	126	1788
Франция	3282	9,2	354	0,1	2928
Нидерланды	2542	7,1	2148	22	372
Италия	1514	4,2	180	2	1332
Швейцария	770	2,2	271	32	467
Швеция	730	2,1	603	5	122
Япония	700	2,0	349	1	350
Всего инвестиций	35624	100	18169	1230	16225

* Итог равен объему всех накопленных на конец 2001 г. инвестиций, включая инвестиции из стран СНГ.

**Доход, полученный от иностранных инвестиций в экономику
России в 2000–2001 гг., млн дол.**

Вид дохода	2000	2001
От прямых инвестиций	50	122
реинvestированный	21	59
распределенный	29	63
От портфельных инвестиций	3	2
От прочих инвестиций	35	111
Инвестиционный доход – всего	88	235

Источник: Вопросы статистики. 2002. № 7. С.62–63.

В последнее десятилетие государство где исподволь, где откровенно подталкивает граждан самостоятельно финансировать содержание своего жилья, а собственников – весь имущественный комплекс. Кроме того, государство намеревается получать дополнительный доход с владельцев движимого и недвижимого имущества, превышающего установленные нормативы. Мысли здравые, кто бы спорил... Только благими намерениями, как давным-давно подмечено, дорожка чаще всего мостится совсем не туда, куда хочется. А вот куда? Об этом и рассуждает автор данной статьи.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО: ПРИСКОРБНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Ю. О. ЛЕОНТЬЕВА,

Новосибирский государственный технический университет

Сегодня еще нет нужды бежать в налоговую инспекцию, пересчитав свое имущество. Но поправка, внесенная в Налоговый кодекс РФ о том, что налог на имущество взимается с его рыночной стоимости, может изменить многое. Когда речь заходит об оценке недвижимого имущества, прежде всего вспоминают БТИ (бюро технической инвентаризации), где выдают справки о стоимости квартир. Однако в действительности БТИ оценочной организацией не является, так как определяет не рыночную, а инвентаризационную стоимость.

Что касается настоящих оценщиков имущества (а кто станет продавать квартиру по цене БТИ?), то к их услугам прибегают не только при сделках с квартирами, но и для определения стоимости предприятий, ценных бумаг, интеллектуальной собственности, нанесенного ущерба и даже подлежащего разделу имущества.

Более того, законодательство предусматривает обязательное проведение оценки, если одной из сторон сделки выступает государство (субъект Федерации или муниципальный орган), а также при возникновении спора в отношении объекта оценки.

© ЭКО 2002 г.



Интерес частный – оценки разные

Оценка стоимости имущества для физических лиц приобретает интерес с момента определения размера своей части движимого и недвижимого имущества: когда, например, определяется потенциальная ликвидность акций в игре с ценными бумагами или же вашему личному автомобилю причинен ущерб во время дорожно-транспортного происшествия.

Рассмотрим последнее.

В условиях нестабильности рыночных цен и при их существенном региональном различии возникают вопросы: исходя из чего производить оценку ремонта поврежденного автомобиля, и должна ли в этой связи потерпевшая сторона предоставлять доказательства стоимости своевременно, то есть сразу же после ДТП, проведенного ремонта?

Думается, эти вопросы нужно рассматривать с учетом норм о возмещении убытков, содержащихся в Гражданском кодексе РФ. Причинение вреда является основанием возникновения обязательств, а обязанность возместить причиненные убытки возникает у лица, причинившего вред, на основании причинённого ущерба (ст. 8, 15, 307 ГК РФ).

Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно произвести для восстановления нарушенного права:

– утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб);

– недополученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, не будь его право нарушено (упущенная выгода).

При определении убытков принимаются во внимание цены, существовавшие в день добровольного удовлетворения должником требования кредитора (а если требование добровольно удовлетворено не было – в день предъявления иска) там, где должно было быть исполнено обязательство. Исходя из конкретных обстоятельств, суд может удовлетворить требование о возмещении убытков, принимая во внимание цены, существующие в день вынесения решения.

Факт дорожно-транспортного происшествия отражается в протоколе осмотра технического состояния транспорта,

составленном на месте происшествия работниками дорожно-патрульной службы в присутствии участников ДТП. Протокол содержит только сведения о внешних повреждениях и не дает их детальной характеристики. Но вопрос о возмещении убытков связан с обязательным обоснованием их размера. За таким обоснованием потерпевшая сторона должна обратиться в специализированную организацию – консультационный пункт по автотехнической экспертизе.

Одна из основных проблем при оценке ущерба – расхождения в оценках одного и того же автомобиля, попавшего в дорожно-транспортное происшествие или получившего повреждения по другой причине, которые дают независимые эксперты и страховые компании. В Германии, например, материальный ущерб от дорожно-транспортного происшествия оценивается с учетом технического состояния автомобиля после ремонта. Введен в обращение термин «понижение технической стоимости». Под ним понимается уменьшение стоимости автомобиля из-за явных дефектов после ремонтных работ. Термин «понижение технической стоимости» частично совпадает по смыслу с термином «утрата товарной стоимости», который используется при оценке автомобилей в Российской Федерации. Кроме термина «понижение технической стоимости», при оценке автомобиля используется термин «понижение коммерческой стоимости». Под ним понимается уменьшение стоимости поддержанных автомобилей из-за ухудшения эксплуатационных качеств, обусловленное износом и скрытыми дефектами, появляющимися после ремонтных работ.

Существует несколько методов определения коммерческой стоимости, которые отличаются друг от друга степенью учета исходной информации. В качестве такой информации используют данные о рыночной стоимости автомобилей конкретной марки, имеющих различный возраст.

В таблице приведены данные по изменению коммерческой стоимости автомобиля в зависимости от его возраста. Указанные данные получены на основе обработки выборки по 30 маркам автомобилей.

Изменение стоимости автомобиля в зависимости от возраста

Возраст автомобиля, лет	Отношение стоимости подержанного автомобиля к величине стоимости нового, %		
	минимальное	среднее	максимальное
1	50	55	60
2	40	45	50
3	32	37	42
4	30	35	40
5	28	32	36
6	24	28	32
7	18	23	28
8	16	20	24
9	14	18	22
10	10	14	18
11	6	10	14
12	2	6	10

Хочешь жить – учись считать

Требования к налогообложению дохода физических лиц от продажи объектов недвижимости четко прописаны действующим законодательством. Налоги платятся с сумм, получаемых в течение года от продажи квартир, жилых домов, дач, садовых домиков, земельных участков, земельных паев (долей), принадлежащих физическим лицам на праве собственности. При продаже квартиры одной из основных задач продавца зачастую становится оптимизация налоговых выплат. И такая оптимизация вполне возможна на основании разрешенных законом методов. Однако наиболее популярным способом, применяемым для снижения налоговых выплат с дохода от продажи квартир, сегодня продолжает оставаться оформление договора купли-продажи с указанием стоимости квартиры по справке БТИ. Многие продавцы считают, что таким образом они на законных основаниях оптимизируют свои налоговые выплаты. Это большое заблуждение...

Не буду вдаваться в тонкости отличия оценки БТИ от оценки рыночной стоимости квартиры. Отмечу лишь то, что в подавляющем большинстве случаев рыночная стоимость квартиры в несколько раз выше стоимости по оценке БТИ. И, как следствие, расчет подоходного налога, производимый на основе указанной в договоре купли-продажи оценки БТИ, приводит к заниженному результату. Неправильный порядок определения рыночной стоимости квартиры, а значит и суммы подоходного налога, дает право налоговым органам выносить решения о перерасчете налога и предъявлении штрафных санкций. А предъявлены они будут, исходя из экспертной оценки рыночной стоимости.

Так как стоимость жилой недвижимости по оценке БТИ значительно отличается от рыночной стоимости квартиры, налоговые органы при желании в любой момент могут легко доказать факт занижения налоговых выплат со всеми вытекающими последствиями. Продавцам квартир, определяющим сумму подоходного налога, исходя из заниженной стоимости, остается только надеяться на благосклонность или небрежность налоговых органов. Чего бы я никому не советовала. Ибо на каждого хитрого всегда умный найдется...

Но многие продавцы уверены в своей неуязвимости, полагая, что сумма неуплаченного ими налога с дохода от продажи квартиры в масштабе всех налоговых поступлений в бюджет ничтожна, а значит, у налоговиков до проверки именно их сделки по продаже квартиры просто руки не дойдут. А надо иметь в виду, что срок исковой давности по данным типам нарушений, установленный в российском законодательстве, — три года.

Как законно оптимизировать налоговые выплаты?

Вполне понятно стремление даже законопослушного человека к минимизации затрат на уплату налогов за проданную квартиру. Но поскольку исчисление налоговых выплат по оценочной стоимости БТИ чревато для продавца недвижимости вполне реальными последствиями, рассмотрим законные методы оптимизации налоговых выплат.

По действующему законодательству ключевым моментом при расчете подоходного налога с продажи недвижимости является определение рыночной стоимости объекта продажи. От того, насколько грамотно будет оценена продаваемая квартира, зависит размер налоговых выплат. Продавец может попытаться сделать это самостоятельно, основываясь на анализе стоимости квартир, предлагаемых на продажу в данное время. Однако такой подход носит довольно условный характер. Нельзя с полной уверенностью говорить о том, что продавец сам в состоянии учесть все особенности продаваемой квартиры и отразить их в денежном выражении. Кроме того, данный подход не гарантирует продавцу благоприятный исход возможной встречи с налоговым инспектором.

Сейчас, пожалуй, единственный законный способ защититься от возможных обвинений в неверном определении налогооблагаемой базы (рыночной стоимости квартиры) — заручиться заключением профессионального эксперта (оценщика) о рыночной стоимости объекта. Профессиональные оценщики не только грамотно определяют стоимость имущества, но и предоставляют заказчику (налогоплательщику) официальный документ (отчет с результатами расчетов), составленный с учетом всех требований российского законодательства, который не может быть подвергнут сомнению ни в государственных, ни в муниципальных структурах, в том числе и налоговых.

Кроме того, любой отчет оценщика страхует от возможного нанесения вреда заказчику (налогоплательщику) при использовании результатов отчета. Как следствие, обращение к оценщикам при определении рыночной стоимости квартиры позволяет продавцу квартиры не только грамотно определить ее рыночную стоимость с учетом всех особенностей конкретного объекта, но и снять с себя ответственность за возможную ошибку при определении налогооблагаемой базы, переложив ее на плечи эксперта.

А кто оценщики?

Но с деятельностью оценщиков связано немало громких скандалов. В 90-х годах в ходе приватизации занижалась стоимость приватизируемых предприятий. Последовавшая после кризиса 1998 г. волна банкротств привела к обогащению одних кредиторов за счет других тоже не без помощи оценщиков. Общее количество невозвращенных кредитов, выданных банками под обеспечение, стоимость которого была завышена в несколько раз, просто не поддается исчислению.

Ситуация с оценкой имущества физических лиц тоже далека от идеала. Например, ущерб, нанесенный имуществу в результате страхового случая, как правило, определяют эксперты, являющиеся штатными сотрудниками страховых фирм. Беспристрастность – их личное дело. Привлечение оценщика для раздела имущества супругов или определения рыночной стоимости предприятия, точности налоговых отчислений, а также при залоге, аренде, акционировании, инвестировании – все это подчеркивает важность государственного регулирования оценочной деятельности.

Ежегодно российские граждане и предприятия тратят на услуги оценщиков 27 млн дол. По данным Российского общества оценщиков (РОО), оценочной деятельностью в России занимаются 10–15 тыс. фирм и индивидуальных предпринимателей. Лидирующие позиции занимают международные консалтинговые компании так называемой «большой пятерки». На долю российских оценщиков приходится около 30% рынка (9 млн дол. в год), а 3/5 этого объема контролируется 10 ведущими компаниями. Наиболее прибыльные виды деятельности – оценка бизнеса, а также оценка недвижимости и транспортных средств.

Институт оценки, как и всякий институт экспертизы, развивается постепенно. Начав со стихийных процессов, российский рынок оценки пришел к созданию некоммерческих координирующих обществ (Российское общество оценщиков, Институт независимых оценщиков) и нормативно-

правовой базы оценочной деятельности. После принятия 11 апреля 2001 г. постановления правительства «Об оценочной деятельности» оценщиков, не имеющих специального сертификата, относят к незаконным предпринимателям, что сопряжено с санкциями, предъявляемыми правоохранительными органами по ст. 171 УК РФ, и влечет наказание от штрафа в 300 МРОТ до пяти лет лишения свободы.

Игроки этого рынка должны иметь лицензии на четыре вида деятельности: оценка прав собственности в отношении недвижимого имущества, оценка движимого имущества (машины, оборудование и транспортные средства), оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности, а также оценка бизнеса (предприятий и долей в уставных капиталах АО). Конечно, новая система лицензирования не дает полной гарантии того, что «заказные» оценки прекратятся. Однако правительство разработало федеральные стандарты оценки, несоблюдение которых становится достаточным основанием для приостановки или отзыва лицензии. Все это, включая постоянный контроль за деятельностью лицензиатов, и должно заставить оценщиков работать по цивилизованным правилам.

Учитывая, что подвергать сомнению экспертное заключение (заниматься переоценкой у другого эксперта) – по сути дела все равно, что оказаться в положении «буриданова осла», можно заключить следующее: оценщик – последняя инстанция в решениях арбитражного суда, налоговых и других официальных органов. А из этого можно делать выводы и выстраивать прогнозы о том, как впредь будет складываться роль оценщика на российском рынке имущества.

Защите экономических интересов предприятия до сих пор уделялось мало внимания, хотя эта проблема очень актуальна. Автор обосновывает необходимость появления принципиально новой подсистемы организации производства – подсистемы обеспечения экономической безопасности, рассматривает процедуры по обеспечению экономической безопасности на разных этапах производственного процесса.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. В. ШЛЫКОВ,
кандидат экономических наук,
Академия права и управления Минюста России,
Рязань

В постсоциалистической России появились совершенно новые тенденции, отрицательно влияющие на экономическое положение предприятий. Это практика враждебных поглощений, институт насильственного банкротства, умышленная дестабилизация системы управления предприятия с целью захвата контроля над ним, использование силовых структур для разрешения корпоративных конфликтов.

Первые враждебные поглощения в России отмечены в середине 90-х годов XX века. В это время крупные банки практиковали поглощения предприятий различных отраслей для их последующей перепродажи. Тогда же стал активно использоваться институт насильственного банкротства, получивший широкое распространение в настоящее время. Данный способ, опирающийся на несовершенство законодательства о банкротстве, используется для перераспределения, захвата собственности, политического либо экономического давления. Предприятия, порой эффективно работающие, вовлекаются в процедуру банкротства, внешнего управления, что зачастую ведет к смене собственни-



ка. Фактически возбуждение банкротства стало низкозатратной альтернативой враждебному поглощению (при наличии потенциального сговора арбитражного управляющего с кредиторами, арбитражными судьями и чиновниками ФСФО). В последние годы в арбитражных судах лавинообразно растет количество дел, связанных с исками о банкротстве. Если в 1998 г. их было возбуждено 10 тыс., то на 1 января 2002 г. в производстве арбитражных судов находилось 42 802 дела о банкротстве.

Под умышленной дестабилизацией системы управления предприятия мы понимаем действия, направленные как на насильственную смену руководства, так и на вытеснение законных акционеров, проводимые вопреки действующему законодательству, с целью захвата контроля над предприятием.

В одних случаях акционерные общества консолидируют акции, т. е. проводят эмиссию, укрупняя их номинальную стоимость, с целью лишения мелких акционеров возможности обмена имеющихся у них на руках акций маленького номинала на вновь эмитированные. Пример – ОАО «Северная нефть» (Республика Коми), зарегистрировавшее в ФКЦБ 20 обыкновенных акций, которые после дополнительной эмиссии должны быть обменены на все прочие.

Материалы исследований свидетельствуют, что обыденным явлением становится использование силовых структур для разрешения корпоративных конфликтов. Среди примеров можно назвать московские ОАО «Кристалл» и ГУП «Мосхимфармпрепараты», АО «Бабаевское», АО «Уралхиммаш», Кочконарский ГОК.

Все эти факты свидетельствуют о важности защиты экономических интересов предприятия. Однако в учебниках по экономике, маркетингу и управлению производством ни среди функций, ни среди структурных подразделений предприятия не обозначена ни организационная структура защиты экономических интересов, ни функция обеспечения экономической безопасности.

Анкетирование 150 респондентов, проведенное в 1999–2002 гг. в Брянске, Рязани, Краснодаре, Пскове, Санкт-Петербурге, позволило выявить целый ряд факторов,

отрицательно влияющих на результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий и их жизненно важные интересы.

В современных экономических условиях наибольшую угрозу для хозяйствующих субъектов представляют **недобросовестные конкуренты и контрагенты, влияние криминальных структур, недостатки уголовно-правовой и экономической политики государства, а также промышленный шпионаж, преступления в сфере применения компьютерных технологий, криминальная конкуренция**, т. е. то, что, по мнению автора, является **главными угрозами и вызовами экономическим интересам** хозяйствующих субъектов в наступившем веке.

Наиболее уязвимыми с позиций экономической безопасности элементами производственно-хозяйственной деятельности являются: разработка и постановка на производство новой продукции, достижение качества и конкурентоспособности продукции, маркетинговая, выставочная и сбытовая деятельность, информационный обмен и делопроизводство.

Для защиты экономических интересов предприятий требуется появление принципиально новой подсистемы организации производства – **подсистемы обеспечения экономической безопасности**, задачей которой должна стать защита его экономических интересов от противоправных посяганий на них с целью обеспечения эффективности производственно-хозяйственной деятельности (см. табл.).

Как показывает практика, экономическая безопасность организации достигается проведением единой политики, системой мер правового, организационного, экономического и технического характера, адекватных угрозам жизненно важным интересам хозяйствующего субъекта.

Нам представляется, что для создания и поддержания необходимого уровня защиты экономических интересов хозяйствующего субъекта **должны разрабатываться система нормативно-правовых актов**, регулирующих отношения сотрудников в сфере безопасности, определяться основные направления деятельности в данной области, фор-

**Мероприятия по обеспечению экономической безопасности
на разных этапах производственного процесса**

Этап производственно-хозяйственной деятельности	Мероприятия
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы	Покупка информации у третьей стороны Пресечение несанкционированного доступа к результатам исследований Физическая защита конструкторов, разработчиков
Изготовление полезной модели, опытного образца	Предупреждение копирования вследствие несанкционированного доступа
Постановка на производство	Отслеживание производства пиратских копий Контроль рекламных акций Физическая защита производственных мощностей Физическая защита ведущих и аффилированных специалистов
Получение качественных сырья, материалов, полуфабрикатов	Пресечение перекупки указанных составляющих конкурентами Поиск запасных вариантов
Использование совершенных технологий	Ведение деловой разведки
Выпуск конкурентоспособной продукции	Рейнжиниринг изделий конкурентов с последующим выявлением «тонких мест» и секретов производства конкурентов
Циркулирующая производственной информации	Разработка перечня сведений, составляющих коммерческую тайну Защита технических носителей информации Архивирование наиболее важных массивов Создание специального делопроизводства
Ведение переговоров с партнерами	Проведение мероприятий, направленных на достижение контрактной безопасности
Маркетинговая и сбытовая деятельность	Исследование рынков сбыта Разработка мероприятий по удержанию рынка Отслеживание фактов недобросовестной конкуренции
Защита бизнеса	Взаимодействие с правоохранительными органами

мироваться органы обеспечения безопасности и механизм контроля за их деятельностью.

На наш взгляд, типовые процедуры по созданию службы безопасности хозяйствующего субъекта (подсистемы экономической безопасности) должны состоять в следующем:

- √ анализ вероятных угроз;
- √ прогнозирование возможных потерь;
- √ разработка мероприятий по защите экономических интересов предприятия;
- √ определение структур (собственных или внешних), призванных решать задачи по обеспечению экономической безопасности;
- √ стоимостной анализ предполагаемых мероприятий по защите экономической безопасности;
- √ выбор системы защиты экономических интересов;
- √ правовое (договор или приказ) закрепление выбранной системы безопасности;
- √ дополнение, переработка существующих инструкций, положений и обязанностей.

После чего появившаяся структура интегрируется в другие подсистемы обеспечения производственной деятельности, выполняя следующие задачи:

- предотвращение утечки закрытой информации;
- организация профилактической работы с сотрудниками, имеющими доступ к конфиденциальной информации;
- обеспечение сохранности имущества, материальных средств, оборудования, помещений, физических носителей информации, содержащей коммерческую тайну;
- получение информации о конкурентах в части, касающейся возможной подготовки и осуществления ими мер недобросовестной конкуренции;
- создание нормативов работы с информацией, содержащей коммерческую тайну;
- разработка мер безопасности и правил работ, хранения и транспортировки материальных ценностей;

- обеспечение компьютерной безопасности;
- организация обучения персонала предприятия правилам соблюдения и поддержания режима безопасности;
- организация совместной (с муниципальными и федеральными органами) деятельности, направленной на решение вопросов экономической безопасности предприятия;
- своевременное выявление угроз безопасности персоналу и ресурсам;
- прогнозирование тенденций, ведущих к нарушению нормального функционирования и развития;
- установление причин и условий, способствующих нанесению финансового и материального ущерба;
- отнесение информации к категориям ограниченного доступа (служебной и коммерческой тайнам, иной конфиденциальной информации, подлежащей защите от неправомерного использования);
- отнесение других ресурсов, подлежащих сохранению, к различным уровням уязвимости (опасности);
- создание структуры оперативного реагирования на угрозы безопасности и проявления негативных тенденций в функционировании организации;
- эффективное пресечение посягательств на ресурсы и угроз персоналу на основе экономических, правовых, организационных и инженерно-технических мер обеспечения безопасности;
- проведение комплекса мероприятий по проверке деловых партнеров;
- создание условий для максимально возможного возмещения и локализации ущерба, наносимого неправомерными действиями криминальных структур и конкурентов, ослабление негативного влияния последствий чрезвычайных ситуаций.



ЗНАЧКА И ОБМАННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ*

А. П. ПРОХОРОВ,
кандидат экономических наук,
Ярославский государственный университет

Обман как технология. Необходимым условием выживания и благополучия как населения в целом, так и каждого отдельного русского становится умение извернуться, изобрести какие-то обманные технологии, перехитрить систему управления и не выполнить ее условия. Эта удивительная изощренность в нейтрализации системы и несоблюдении требований законодательства имеет неизбежным следствием невероятный размах коррупции, обмана, надувательства во всех сферах жизни – хозяйственной, идеологической, политической, личной.

Ярче всего это проявляется в торговых делах, начиная с поговорки «не обманешь – не продашь». Как Пушкин описывает в «Евгении Онегине» Макарьевскую ярмарку:

...Перед ним
Макарьев суетно хлопочет,
Кипит обилием своим.
Сюда жемчуг привез индеец,
Поддельны вины европеец,
Табун бракованных коней
Пригнал заводчик из степей...
...Всяк суетится, лжет за двух,
И всюду меркантильный дух.

Кони бракованные, вина поддельные, карты крапленые.
Всюду обман и надувательство.

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2002. № 10.

© ЭКО 2002 г.



«Нарочитая бессовестность» русских людей торгового сословия подчеркивалась иностранцами в самые разные эпохи. Олеарий писал о средневековой Москве: «Московские купцы высоко ставят в купце ловкость, изворотливость, говоря, *что это дар божий, без которого не следует приниматься за торговлю*». Голландский купец, самым грубым образом обманувший московских торговых людей, приобрел у них такое уважение за свое искусство, что они не только не обиделись, но и попросили его принять их к себе в товарищи, в надежде научиться»¹.

В царствование Екатерины II Россию посетил некий француз Фонтэн де Пиль. «У русских купцов нет ни малейшей добросовестности, забавно испытать на самом себе, до какого предела может дойти их жульничество... Добросовестность – единственная основа торговли – не существует в России»², – пишет он.

Общеизвестны нравы прославленного В. А. Гиляровским Хитрова рынка. Бытописатель Москвы конца XIX – начала XX века Е. П. Иванов насчитал 12 видов обмера и обвеса покупателей продавцами в розничной торговле. Трудно удержаться от соблазна процитировать целую страницу его текста.

Обвес «с походом». Продавец берет большее против спрошенного количество какого-либо продукта и с легким толчком бросает его на весы, после этого на весах же отрезает ножом излишнюю часть и во время этого процесса усиленно нажимает на площадку, которая и показывает излишек. Иногда с этой же целью он добавляет еще резкий удар тем же ножом по площадке. Когда площадка весов с недостающим количеством продукта чуть остановится внизу, продавец на мгновение отнимает руки, как бы убеждая покупателя не только в точности требуемого количества, но и в «большом походе». После этого ловкий продавец отрезает из лежащих на прилавке обрезков еще маленький кусочек продукта, дополняет его, быстро срывает покупаемое с чашки весов и с выражениями готовности к услугам поспешно завертывает в бумагу. В этом приеме обычно скрывается самый значительный недобес.

¹ Ключевский В. О. Сказания иностранцев о Московском государстве. М., 1991. С. 228.

² Цит. по: Бурыйшкін П. А. Москва купеческая: Мемуары. М., 1991. С. 45.

Обвес «на бумажку» или «на пакет». Продаваемое упаковывается или в двойной пакет, или в толстую тяжелую бумагу, отнимающую при небольших порциях покупаемого значительную часть веса.

Обвес «на бросок». Продаваемое быстро с силой бросают на весы, отчего последние идут вниз. Не дав им выровняться, быстро снимают взвешиваемое, упаковывают и выдают покупателю.

Обвес «на пушку» или «с пушки». Вывесив тару, отвлекают чем-либо внимание покупателя и, по надобности, то быстро сбрасывают, то вновь кладут мелкую гирию на противоположную взвешиваемому чашку. Для удобства такие гири держат привязанными на шнурок, который также, при изменении приема, может давать вес.

Обвес «втемную», «по-темному». Взвешивают на весах, поставленных таким образом, что покупатель видит часть их. Обычно продавец закрывает стрелку и желаемую чашку своей фигурой.

Обвес «на путешествие». Продавец взвешивает без присутствия покупателя, вежливо направляя его в кассу для расчета или для получения чека.

Обвес «на халаштво». Продавец, пользуясь незнанием или наблюдательностью покупателя, ставит неверные гири – меньшего веса.

Обвес «с подначкой». Практикуется чаще всего уличными торговцами на ручных неверных весах. Прием заключается в отклонении пальцами в момент взвешивания головки прибора в желаемую сторону.

Обвес «на время». Обвес, рассчитанный на скорость наложения и быстроту снятия с весов продаваемого.

«Сделать пиротехнику» или «радугу». Подменить один сорт товара другим. Способ, широко практиковавшийся у мясников.

«Дать ассортимент». Отпустить товар высшего сорта, а довесить низшим.

Обвес «семь радостей». Продавец одновременно старается использовать и вес бумаги, и неверные гири, и сбрасывание последних, и все прочие приемы.

Обмер «внатяжку» при продаже материи. Продаваемое ловко натягивается на меру и незаметно спускается с ее конца. Последнее широко практиковалось при продаже плотных шерстяных тканей...³

Россия – не Европа. Разумеется, разгул обмана и надувательства, кроме общесистемных, имел в сфере торговли также и специфически отраслевые причины. В частности, незавершенность рыночных преобразований в экономике, нерегулярность и хаотичность хозяйственных связей. Европа, которая в средневековье торговала преимущественно на ярмарках, затем постепенно перешла к стабильным

³ Иванов Е. П. Меткое московское слово. М., 1986. С. 169–171.

формам торговли. Домохозяйства и фирмы покупали товары в одних и тех же магазинах, у одних и тех же поставщиков.

Обманув розничного или оптового покупателя, продавец автоматически терял его как постоянного клиента. Честность стимулировалась, обман наказывался. В России же в силу обширной территории, низкой плотности населения и неразвитых путей сообщения ярмарочная торговля вплоть до первых десятилетий XX века оставалась крупнейшей по объемам. *А ярмарочная торговля – это преимущественно случайные хозяйственные связи.* Один купец обманул другого, и больше они никогда не увидятся. Обман не наказывается.

Однако и в тех сферах, где условия, казалось бы, не оставляли места для махинаций, они все равно процветали. Даже в таком относительно «прозрачном» и контролируемом государством виде бизнеса, как банковское дело, в дореволюционной России процветало откровенное надувательство клиентов. «Система онкольных счетов нередко использовалась банками для собственного обогащения за счет потерь мелких и средних собственников капитала. Банки обычно несвоевременно выполняли или совсем не выполняли приказы своих клиентов о покупке или продаже ценных бумаг. Последние были лишены каких-либо средств контроля за деятельностью банков и всецело зависели от них. Нередки были случаи, когда даже наиболее солидные банки закрывали своим клиентам счета только потому, что они осмеливались требовать объяснения причин неисполнения своих приказов относительно купли-продажи ценных бумаг»⁴.

«Прежние русские законы плохо защищали кредитора: можно было почти безнаказанно перевести свое имущество на чужое имя и таким образом лишить кредитора возможности наложить арест. Перед войной в провинции была целая эпидемия неплатежей, иногда носивших почти уголовный характер»⁵, – писал П. А. Бурышкин о нравах предпринимателей начала XX века.

⁴ Голицын Ю. Частные инвесторы дореволюционной России // Эксперт. 2000. № 14. С. 33.

⁵ Бурышкин П. А. Москва купеческая. С.114.

Ликвидация большевиками рыночных отношений не дала стране возможности своевременно «переболеть» финансовыми пирамидами, и это детское, по сути, экономическое заболевание (Франция испытала его *еще в XVIII в.!*) разразилось в России уже в конце XX в. В результате такого исторического опоздания наши финансовые пирамиды приобрели совсем уж карикатурные формы, а былинные по своему размаху образы российских мошенников-пирамидостроителей надолго остались в народной памяти.

Хорошее дело «браком» не назовут. Господство обманых технологий не ограничивается хозяйственной сферой. Если взять политику, то и сегодня в Российской Федерации весьма успешно действуют влиятельные политические партии, не имеющие какой-либо идеологии и внятной программы, но откровенно торгующие голосами обманутых ими неискушенных избирателей.

В отношениях между полами – то же самое. Целые поколения молодых людей выростали в убеждении, что главное в личной жизни – обмануть женский пол, получить то, что хочется, не вступая в брак. А мудрость женского пола заключается в том, чтобы принудить парней вступить в брак до того, как те получат то, что они хотят. Эта своеобразная игра в кошки-мышки была любимой забавой молодежи на протяжении долгих эпох. «Парень, соблаздивший девушку, обычно на ней уже не женился»⁶, – свидетельствует бытописатель русской деревни XVIII–XIX столетий. Казалось бы, как можно положить обман в основу отношений между мужчинами и женщинами? Очень даже можно.

А какие средства применялись в советское время, чтобы привести парня в загс! И справки о беременности (как подлинные, так и липовые, купленные у врачей), и «тяжелая артиллерия» в виде деканатов, комитетов комсомола и парткомов (традиционной инструмент русской модели управления – использование административных возможностей вышестоящей организации в качестве собственного ресурса), и искусственно организованное давление среды, родственников и друзей.

⁶ Громыко М. М. Мир русской деревни. М.: Молодая гвардия, 1991. С. 417.

Методы противодействия со стороны парней были адекватны. Например, можно согласиться подать заявление в загс, а потом заболеть или как-то иначе оттянуть время (пока липовая справка о беременности не потеряет свою актуальность). Можно купить у тех же врачей справку о бесплодии (существовал черный рынок таких справок). Наконец, можно спешно подать заявление в загс с какой-то другой подставной невестой, которая сама потом не явится в назначенный для регистрации брака день. Фольклор на эту тему обширен, хотя вряд ли где-то опубликован.

Суды были завалены делами об установлении отцовства, и на судебных заседаниях свидетели с обеих сторон усердно воспроизводили сочиненные адвокатами легенды. Почти каждое из этих свидетельских показаний по своей бесстыдной откровенности даст сто очков вперед порнографическому фильму. Неудивительно, что, женившись, мужчины относились к семье как к очередному государству-угнетателю и несли домой получку примерно с тем же энтузиазмом, с каким русские князья везли дань в Орду.

«Не дурите своих!» Да и во многих других отношениях россияне ведут себя на рынке (неважно, какой это рынок – товаров, кредитов, услуг, кавалеров, идей), руководствуясь сиюминутной выгодой, не заботясь о долговременной репутации, не заглядывая вперед. Такой близорукый подход связан и с неправовым характером государства и общества в целом, и с традиционным непостоянством системы управления, в результате которого ориентация на долговременный результат невыгодна. В условиях чередования стабильного и нестабильного режимов функционирования системы управления, от очередного кризиса до очередного застоя, долговременных ориентиров просто нет, все обстоятельства могут слишком быстро измениться.

Обман и надувательство, в принципе, должны встречать сопротивление со стороны других стереотипов поведения, в частности, со стороны стереотипов солидарности подчиненных. Ведь и продавщица, и деловой партнер обманывают своих, таких же, как они сами. Именно об этом говорил М. Жванецкий: «Тщательнее надо, ребята, тщательнее.

Своих же обманываете». Тот же страстный призыв – «Не дурите своих!» – обращал к современникам И. Г. Посошков на рубеже XVII–XVIII веков: «А еще бы в купечестве самая христианская правда уставилася, еже добрые товары за добрые бы и продавали, средние за средние, а плохие за плохие и цену бы брали по пристоинству товара прямую настоящую по чему коему товару приложена, а излишне цены не припрашивали бы и ни стара, ни мала, ни неосмысленного не обманывали бы... то благодать божья воссияла бы на купечестве и торг бы у них святой был»⁷.

Однако в этих вопросах правила низовой солидарности не действуют, так как область применения обманных технологий далеко выходит за рамки отношений начальников и подчиненных. К настоящему времени «исчезло доверие не только людей к власти, но и между людьми. Известный специалист по сельскому хозяйству Е. И. Серова приводит такой пример. В деревнях, где уровень доверия друг к другу всегда был выше, чем в городе, крестьяне сегодня предпочитают ежедневно тратить несколько лишних часов, чтобы собственноручно отвезти бидон молока на молокозавод даже при наличии шофера и исправного грузчика»⁸.

Между собой – по-честному. Бывают ли в русском управлении ситуации, при которых обманные технологии не действуют? Да, бывают. В фазе нестабильного, мобилизационного режима системы управления первичные коллективы (так называемые кластерные единицы) поставлены на грань выживания, они отчаянно конкурируют между собой, но внутри кластерных ячеек строго соблюдаются требования безобманной, честной жизни: «Сам погибай, а товарища выручай!», во что бы то ни стало. Артель мастеровых, былинная шайка разбойников, бригада шабашников, погибающая в бою пограничная застава, зашибающий деньгу студенческий стройотряд, бригада гулаговских зеков, которые за воровство и за приписку себе общепригодной выработки карают самым жестоким образом, – все они могут служить примером взаимной честности и оправданного доверия.

⁷ Посошков И. Г. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. М., 1951. С. 128.

⁸ Лопухин В. Почему мы бедны? // Эксперт. 2000. № 1–2. С. 41.

Как же люди и организации *приспосабливаются* к всеместной необязательности и надувательству? В каждой сфере – по-разному, но всегда без помощи государства и даже вопреки ему. Наиболее распространенный подход – формирование неких общностей, где соблюдаются относительно цивилизованные правила игры. В среде старого русского купечества – ведение дел преимущественно через родственников и знакомых. В сегодняшнем бизнесе эту традиционную роль играют так называемые «деловые сети», в рамках которых предприниматели создают «локальные институциональные среды» со своей системой норм и санкций.

«Деловая сеть – это совокупность устойчивых, относительно замкнутых связей между хозяйственными агентами. Почему они возникают? Общеизвестно, что риск в российской экономике велик. Риск порождает недоверие, а недоверие требует способов контроля и прогнозирования контрактных отношений. Люди предпочитают вступать в деловые отношения с уже неоднократно проверенными партнерами, что и ведет к образованию неформальной сети.

Конкурируют на самом деле не отдельные производители, а сети. В то же время в одну и ту же сеть могут быть включены конкуренты. Это, кстати говоря, вполне согласуется с последними тенденциями корпоративной организации на Западе, когда в рамках одного концерна могут находиться организации-конкуренты. Другое дело формы этой конкуренции. Скажем, члены сети, даже если они конкуренты, не будут применять нецивилизованных методов»⁹.

«...Расчеты в экономике в основном осуществляются не между самими промышленными предприятиями-производителями, а между неформальными группами, составной частью которых являются эти самые предприятия. При этом не следует путать эти неформальные группы с официально зарегистрированными ФПГ.

Основной целью существования таких групп представляется ведение бизнеса с неременным уклонением от уплаты налогов путем накапливания, с одной стороны, дол-

⁹ Радаев В. Сетевой мир // Эксперт. 2000. № 12. С. 35.

гов и убытков на неповоротливых и уязвимых промышленных предприятиях, а с другой стороны – аккумуляирования ликвидности и прибылей финансовых посредников в составе этих неформальных групп. Во многих случаях неплатежи являются фиктивными, поскольку на самом деле они представляют собой расчеты между агентами внутри группы»¹⁰. То есть взаимная обязательность внутри деловых сетей служит в первую очередь целям успешного обмана государства и контрагентов, находящихся за пределами данной деловой сети.

Клан под вывеской АО. Взаимное недоверие деформирует и отношения внутри предприятий. Затруднено развитие всех видов совместной собственности, в первую очередь акционерного капитала. Хотя формально в России доля акционерных обществ в общем количестве фирм беспрецедентно высока (следствие избранной модели приватизации), но реально они таковыми не являются, ибо не дают никаких гарантий любым акционерам, кроме мажоритарного, то есть владельца контрольного пакета. Как грустно шутят по этому поводу, в России есть два вида пакетов акций – контрольные и нулевые.

В результате структура собственности с каждым годом отдалается от оптимальной, лишая смысла все попытки мелких и средних акционеров инвестировать в бизнес. Вскоре самой массовой формой в российском бизнесе окончательно станет единоличная, семейная или клановая фирма под вывеской АО. «Структура собственности российских приватизированных предприятий гораздо более концентрированная, чем в развитых странах, где пакет в 5–10% считается крупным. На 85,7% обследованных предприятий внешний акционер, являющийся крупнейшим собственником, обладает в среднем пакетом в 26,5–35,0% акций»¹¹. К этому необходимо добавить, что для ухода от антимонопольных ограничений мажоритарный акционер обычно выступает не как одно лицо, а как несколько формально

¹⁰ Кирьян П. Платежный ребус // Эксперт. 2000. № 12. С. 13.

¹¹ Перевалов Ю., Басаргин В. Формирование структуры собственности на приватизированных промышленных предприятиях // ЭКО. 2000. № 1. С. 33.

независимых акционеров, так что реальная степень концентрации собственности еще выше, чем это фиксируется статистикой.

«По сути, в каждой компании (по крайней мере там, где борьба за контроль завершена) контролирующая группа состоит из нескольких партнеров (лично-клановое владение). Контроль со стороны этой группы обычно распылен среди аффилированных компаний (фондов, оффшорных фирм, номинальных держателей, отдельных лиц и т. д.) – миноритарных акционеров. Более того, система («цепочка») оффшорных компаний часто устроена таким образом, что реальные владельцы вообще отсутствуют в каких-либо реестрах собственников. ...Такая организационно-правовая форма, как открытое акционерное общество (в классическом понимании), существует лишь формально»¹².

Из-за взаимного недоверия отсутствует конструктивное взаимодействие между собственником и наемным менеджером, поэтому собственники, как правило, вынуждены сами руководить своими предприятиями. То есть менеджеры в современной России – это не те люди, кто лучше других умеет руководить, а те, кто лучше других умеет приобретать собственность, что требует совсем других качеств характера и квалификации.

С управленческой точки зрения, российский бизнес находится еще на стадии «до революции менеджеров», до разделения функций владения и управления, а значит, он по определению не может быть конкурентоспособен на мировом рынке. «Давно доказана разница между предпринимателем и администратором (то есть между теми, кто создает бизнес, и теми, кто им управляет). Для нашей страны как раз характерно совмещение таких функций, что, естественно, снижает КПД управленческого аппарата»¹³.

Проведенные в рамках «Российского экономического барометра» исследования, в ходе которых сравнивалась эффективность производства и структура собственности,

¹² Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 50–51.

¹³ Пивень В. Пятипроцентный элемент // Эксперт. 2000. № 25. С. 65.

обнаружили, что «худшие показатели демонстрируют предприятия, где крупнейшим собственникам принадлежит свыше половины всего акционерного капитала»¹⁴. Р. Капелюшников на основании полученных результатов пришел к неутешительному выводу: «...владельцами сверхкрупных пакетов акций в российской промышленности чаще выступали менее эффективные категории собственников»¹⁵. По данным того же исследования, более благополучно обстоят дела на тех предприятиях, где владельцами крупных пакетов акций стали менеджеры этих предприятий.

Таким образом, если менеджер в силу должностного положения становится контрольным акционером – это хорошо, если контрольный акционер в силу прав собственности становится менеджером – это плохо.

Взаимное недоверие наемных начальников и подчиненных мешает эффективной работе, вызывает боязнь «горизонтальных коммуникаций» и объединение с коллегами против начальника.

«Характерной чертой кадровой политики большинства приватизированных предприятий является принцип назначения на руководящие должности непременно «своих» работников (т. е. проработавших на данном предприятии 10 лет и более) и родственников, причем часто в ущерб квалификации назначаемого на должность работника. Это традиционно объясняется конфиденциальностью информации, степенью персональной ответственности работника и доверием.

Как следствие, структура управления предприятия оказывается привязанной к конкретным руководителям, их способностям, квалификации и отношению к работе. Это закономерно ведет к непрерывному “перекраиванию” оргструктуры, путанице в функциях и сферах ответственности отделов и служб, руководителей и главных специалистов. Сегодня можно встретить предприятия, где экономический отдел подчиняется техническому директору или

¹⁴ Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 112.

¹⁵ Там же. С. 115.

директору по производству; главный энергетик подчиняется директору по общим вопросам; отдел сбыта – директору по производству»¹⁶.

В атмосфере тотального недоверия собственники и менеджеры неизбежно начинают воссоздавать на предприятиях ту единственно известную им с детства модель управления, при которой можно относительно безбоязненно доверять друг другу, то есть модель семьи. Поэтому «в отечественном бизнесе... много фирм с “семейным” менталитетом. Выражается он в том, что на ключевые должности принимают только “своих”, обязанности и функции “членов семьи” толком не обозначены, а ключевые решения принимаются “на кухне”»¹⁷. Да и в сфере государственного управления даже на самом верху после нескольких лет кадровых пертурбаций утвердилась так называемая «Семья».

«В традиционном обществе радиус доверия ограничен пределами семьи или клана. В продуктивном обществе радиус доверия определяется не по кровнородственным связям, а по морально-этическим понятиям. В любой точке земного шара и во все времена там, где радиус доверия ограничен семьей, все выходящее за пределы семьи в лучшем случае безлично, как правило же, враждебно. В таком обществе процветает коррупция, склонность к засорению общественных мест, пассивность (не что я сделал, а что со мной сделали), уклонение от уплаты налогов и вообще от любых общественных обязанностей, обращенность к прошлому, негативное отношение к новому как к расшатыванию устоев, воинствующий непрофессионализм»¹⁸.

Иначе говоря, господство заначки и необходимых для ее получения обманных технологий консервирует в русской модели управления изжившие себя управленческие структуры и стереотипы поведения.

¹⁶ Шеломенцев А. Г. Кадровая политика // ЭКО. 1999. № 9. С. 96–98.

¹⁷ Крюкова Е. Наука побеждать от Hilti // Компания. 1998. № 30. С. 48.

¹⁸ Лопухин В. Указ. соч. С. 39.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: *зарубежный опыт**

Е. Д. МАЛИНИН,
профессор,
Новосибирский государственный университет

Социализация персонала

Социализацией называется процесс освоения новым работником ценностей и элементов культуры организации.

Первая стадия социализации включает все виды предварительного ознакомления нового работника с организацией до официального оформления его на работу.

На второй стадии работник реально входит в коллектив и проверяет, насколько его ожидания совпадают с реальностью. Если они более или менее совпадают, то он переходит к усвоению базовых ценностей организации. В случае несовпадения он может подать в отставку.

На третьей стадии происходят относительно долговременные изменения: работник овладевает квалификацией, успешно осваивает новые роли, корректирует себя применительно к ценностям и нормам своей рабочей группы и организации в целом. Адаптация завершается тогда, когда работник начинает испытывать удовлетворенность и организацией, и своей рабочей группой, и своей работой. Успешная социализация отражается прежде всего на эффективности его труда, лояльности по отношению к организации и желании продолжать работать в ней.

Передовые компании обычно уделяют большое внимание профессиональному и должностному продвижению вновь принятых работников. Для этого разрабатываются своеобразные «маршрутные карты», в которых указывается, ка-

* Окончание. Начало см.: ЭКО. 2002. № 10.
© ЭКО 2002 г.



кие ступени работник должен пройти, каким опытом он должен овладеть, чтобы обрести высокий профессиональный или должностной статус. Во-первых, ясная профессиональная ориентация высвечивает перспективу. Во-вторых, дает знать молодому работнику, что компания заинтересована в долговременном с ним сотрудничестве и в его профессиональном росте, и окончательно утверждает работника в мысли остаться в данной компании. Как показывают исследования, отсутствие ясности относительно возможностей профессионального и должностного продвижения является одной из главных причин текучести кадров.

Особое внимание процессу социализации уделяется в японских компаниях. Обычно он начинается с программы обучения, продолжающейся шесть, а то и восемь месяцев. За это время новобранцы изучают деловую философию компании, осваивают ее на практике, выполняя разные виды деятельности в различных подразделениях независимо от избранной специальности. Главное здесь – усвоение организационной культуры, его специализация отходит на второй план.

Наиболее популярным элементом социализации в японских компаниях является понятие «ва» (гармония), которое выражает высокое качество межличностных отношений: взаимное доверие, участие, теплоту, взаимопомощь, благодарность и заинтересованное отношение к труду. Понятие «ва» также формирует субъективное ощущение того, что личное благосостояние и финансовое преуспевание компании идентичны.

Известно, что японский капитал энергично проникает в американскую экономику, в частности, в автомобильную промышленность. Японские менеджеры стремятся внедрить на американских предприятиях свои методы социализации, и в большинстве случаев это им удается. Такие предприятия, находящиеся под контролем японского капитала, как правило, выделяются более высокими показателями эффективности.

Современному бизнесу необходим новый, высокообразованный работник, ориентированный на пожизненное обуче-

ние. Поэтому дорогостоящие общеобразовательные и специальные программы играют большую роль в социализации персонала. «ИБМ», «Дженерал электрик», «Ксерокс» и другие крупные корпорации имеют у себя образовательные центры, почти не уступающие университетским городкам (кампусам). Группой корпораций с привлечением ряда крупных университетов создан так называемый Национальный технологический университет («спутниковый университет»), который свои многочисленные обучающие программы разных профилей и уровней с помощью спутниковой связи транслирует непосредственно в учебные классы по всей стране.

«У образования нет точки насыщения»

Эта фраза высечена в камне над входом в учебный центр «ИБМ» в Эндикоте, штат Нью-Йорк. Томас Уотсон-старший был убежден, что руководство высшего звена обязано от 40 до 50% своего времени отдавать обучению и мотивации людей, и эта практика, которую поддержал Том Уотсон-младший, проводится в жизнь и поныне.

Роджерс Б. Как работает корпорация «ИБМ».
СПб.: Азбука, 1997. С. 112.

«Если компании хотят постоянно быть инновационными, чтобы выжить в конкурентной борьбе, — заявляет журнал деловых кругов «Бизнес уик», — они должны непрерывно заниматься пожизненным повышением уровня образования и квалификации всех своих работников». В целом американский бизнес на подготовку, переподготовку, повышение уровня образования и квалификации работников ежегодно затрачивает более 200 млрд дол. — почти столько же, сколько затрачивается на все общественное образование в стране.

Управление качеством трудовой жизни

Под качеством трудовой жизни понимается совокупность психологических потребностей работника и степень их удов-

летворения в процессе работы. По данным Департамента труда США, в 1998 г. из каждых 10 опрошенных рабочих 9 человек назвали качество трудовой жизни ключевым фактором, определяющим их обязательства перед работодателем.

Исследовательская корпорация «Институт труда Америки» выделяет такие показатели качества трудовой жизни.

1. **Справедливая заработная плата:** равная плата за равный труд, справедливо обоснованная дифференциация оплаты труда. Рекомендуется учитывать уровень индивидуальной ответственности за результаты общего труда, предусматривать дополнительное вознаграждение за длительный стаж работы в компании.

2. **Программа дополнительных выплат:** выплаты работнику и его семье в случае болезни, а также оплачиваемое время отдыха в связи с праздниками, отпусками, оплачиваемые отпуска для получения образования.

3. **Условия безопасности труда и охрана здоровья.** Сюда же относятся установление нормальной продолжительности рабочего дня, пенсионного возраста и другие факторы, определяющие социальные права работников.

4. **Гарантия занятости:** обеспечение непрерывности трудового стажа и уверенности работника в своем будущем. Предпринимателям рекомендуется брать на себя часть расходов, которые возникают в связи с вынужденной сменой места работы (дополнительное профессиональное обучение, переквалификация).

5. **Развитие способностей работников:** программы повышения общеобразовательного и профессионального уровня, переподготовки, самореализации личности.

6. **Социальная интеграция:** благоприятный социально-психологический микроклимат; отношения руководителей и подчиненных, способствующие откровенности и доверительности, свободе от предрассудков и равенству людей, независимо от ранга и положения.

7. **Участие работников в управлении производством и собственностью, поощрение инициативы, выдвижения новых идей.** Осознание работника, что деятельность его организации позитивно влияет на развитие общества.

8. **Демократия на производстве.** Современное предприятие – это общество в миниатюре, и работникам обеспечены права и привилегии, вытекающие из их принадлежности к организации: свобода слова, право на невмешательство в личную жизнь, отсутствие какой-либо дискриминации и право на участие во всех связанных с работой мероприятиях.

9. **Стиль жизни:** работа должна быть гармоничной частью всей жизни человека. Графики работы, командировки и сверхурочная работа должны быть разумно сбалансированы с обязанностями перед семьей, свободным временем, используемым для отдыха и развития личности.

По мнению известного американского специалиста по труду Ф. Херцберга, более 80% факторов, определяющих удовлетворенность работников трудом, имеют прямое отношение к содержанию труда. Поэтому одним из главных направлений повышения качества трудовой жизни является обогащение функционального содержания труда. Рассмотрим пять взаимосвязанных способов обогащения труда.

Завершенность труда. Выявляются базовые трудовые операции и группируются таким образом, чтобы труд работника получил внешнюю законченность и приобрел содержательный смысл в рамках одного рабочего места. Это придает труду целостный характер: закончив работу, человек испытывает удовлетворенность от того, что цель достигнута.

Внутренний мотивационный потенциал труда

«ИТТ» – одна из крупнейших американских корпораций – вдруг стала подавать сигнал бедствия. Понизилось качество труда, упала дисциплина, возросла текучесть кадров. Потери исчислялись миллионами долларов. Подразделением, которое пострадало в наибольшей степени, оказался отдел, где выпускались телефонные справочники. Работа там была рутинная, но одновременно требовала максимальной точности и аккуратности. Женщины в этом подразделении составляли большинство и считали свою работу временной, стараясь при любой возможности перейти в другие подразделения. Корпорация усилила контроль, поставила контролеров над контролерами – ничего не вышло. Тогда пригласили специалистов по организации труда. Проанализировав положение дел, они пришли к выводу, что решительных перемен не произойдет, пока труд не будет мотивирован и сама работа не начнет приносить удовлетворение. Более того, как выяснилось, работницы были готовы брать на себя большую ответственность при той же оплате труда, если работа будет не обезличенной, а связанной с именем исполнителя. Решение проблемы выглядело так: одна работница – один телефонный справочник. Имя этой работницы должно стоять в справочнике на видном месте. Руководство корпорации одобрило эксперимент.

Результаты оказались поразительными. Текучесть кадров, потери рабочего времени, отпуска по болезни упали до небывало низкого уровня. А качество работы повысилось настолько, что контролеры стали вообще лишними. Прежде подразделение было самым конфликтным, теперь же конфликты исчезли сами собой.

Бизнес. 1993. № 5–6.

Общественная значимость труда. Обогащения содержания труда можно добиться и путем повышения его субъективной значимости, например, за счет установления непосредственного контакта с потребителями продукта или услуг. Это можно продемонстрировать на примере небольшой компании в Калифорнии, производящей парусные яхты. Когда Х. Фонтане стал ее руководителем, он обнаружил, что его работники утратили творческий интерес и производят прекрасные по мореходным качествам, но совершенно стандартные, неотличимые друг от друга яхты. Фонтане попросил клиентов компании вместе с заказом присылать личную информацию – фотографии, описание своего быта и даже тех приключений, о которых они мечтали. Эффект незамедлительно сказался: рабочие из строителей анонимных парусных яхт превратились в творческих исполнителей индивидуальных пожеланий клиентов. Они уже строили гоночную яхту клиенту Теду Холлу для участия в параде в бухте Сан-Франциско, прогулочную яхту для семьи Шмидтов и т. д. В их собственных глазах значимость работы резко повысилась, а компания стала получать больше заказов и сделалась преуспевающей.

Временной режим труда. Каждый работник сам решает, когда ходить на работу. Это вовсе не означает, что гибкое рабочее время позволяет ему приходить на работу в любое время: предусмотрены периоды, когда все работники должны находиться на работе (например, с 10 до 15 часов). За пределами обязательного рабочего периода работники сами решают, в какие часы им удобнее присутствовать, чтобы обеспечить восьмичасовой рабочий день. Благодаря этому одинокие родители могут начинать работу пораньше, чтобы быть дома к возвращению детей из школы. Учащаяся рабочая молодежь получает возможность использовать вечерние часы для учебных занятий и т. д.

Автономность труда – предоставление работнику определенной самостоятельности, относительной свободы действий: самостоятельный контроль параметров технологического процесса, выбор методов и приемов труда и т. д.

Кнопочный эксперимент

Серия экспериментов, проведенных Д. Глессом и Д. Зингером со своими помощниками, показывает, что люди выполняют задания более продуктивно, если сами контролируют ситуацию. В одном эксперименте субъекты были разделены на две группы, каждой из которых было предложено выполнить серию монотонных задач. Был создан шумовой фон – громкие голоса, грохот и скрежет машин и пр. Одной группе дали кнопку, с помощью которой можно было выключить шум, когда он становился невыносимым. Другая группа такой кнопки не получила.

Как и ожидалось, группа с кнопкой значительно превзошла другую группу: она решила в пять раз больше задач. Но ни один человек не воспользовался кнопкой. Для них было достаточно знать, что они контролируют ситуацию и при необходимости могли бы в любой момент изменить ее.

Каждый рабочий на сборочной линии совместного предприятия «Дженерал моторс–Тойота» во Фремонте, Калифорния, получил «кнопку», то есть право по желанию останавливать сборочную линию. Рост качества продукции и производительности труда рабочих оказался феноменальным. Это говорит о том, что один из способов мотивации людей – предоставление им возможности некоторого контроля над ситуацией, в которой они работают.

Stoner J., Freeman R. Management. – Prentice Hall, 1992. P. 457

Обратная связь играет важную психологическую роль, устраняя неопределенность в результатах труда. Профессор Гарвардского университета Д. Гервин провел сравнительное исследование и обнаружил, что у американских производителей на 100 кондиционеров приходилось 63,5 дефекта, в то время как у японских – всего лишь 0,9. Такой разрыв в качестве объясняется тем, что у американских производителей отсутствовало оперативное выявление дефектов в ходе производственного процесса, на японских же предприятиях дефекты тщательно выявлялись в самом ходе производства и информация об этом ежедневно вывешивалась для всеобщего обозрения и рассмотрения.

Движение за повышение качества трудовой жизни на Западе стало распространенным явлением, и в этом просматривается объективная необходимость: новая технология требует нового работника с новыми потребностями

и ценностями, что в свою очередь вызывает к жизни новую систему отношений.

Управление командой

В настоящее время в научной литературе и на практике часто обсуждается принцип «работать командой». Это выражение нуждается в уточнении. Во-первых, складывается впечатление, что есть организации, работники которых не являются командой, что не соответствует действительности. Во-вторых, предполагается наличие лишь одного вида команды, хотя на практике существуют разные их виды. По-видимому, речь идет о выборе такого типа рабочей команды, который бы в наибольшей мере отвечал потребностям организации.

Известный американский специалист по управлению П. Дракер выделяет три типа команды. Первый тип демонстрируется бейсбольной командой. В работе каждый игрок играет только на своем месте, имеет строго фиксированное положение и никогда не помогает другим. Для работы, связанной с решением повторяющихся задач, в которой правила хорошо известны, команда бейсбольного типа достаточно эффективна. Ведь не случайно по такой модели организовано современное массовое производство.

Традиционно работа над новыми видами продукции выполнялась в рабочей команде бейсбольного типа, когда каждая функция (проектирование, конструирование, производство, маркетинг) выполнялась определенным подразделением и затем направлялась в следующее подразделение. Такая организация производства была особенно распространена в автомобильной промышленности, но в начале 80-х годов едва не привела к банкротству компанию «Форд».

Второй тип команды – футбольная. На концепции этого типа команды организован, например, симфонический оркестр или больница. Здесь все игроки также имеют фиксированное положение – играющие в оркестре на трубе не возьмутся за партию контрабаса, а в больнице специалисты по респиратору не будут делать разрезы на грудной клет-

ке, чтобы помассировать сердце. Но каждый координирует свою работу с работой других членов команды и действует в атмосфере тесной взаимосвязи и взаимоподдержки.

В отличие от бейсбольного типа, футбольный тип команды характеризуется высокой гибкостью, динамичностью и поэтому более привлекателен. Компания «Форд» преодолела кризис и вновь выдвинулась в автомобильные лидеры благодаря переходу от бейсбольного к футбольному типу команды.

И, наконец, третий тип – сдублированная теннисная команда, когда двое теннисистов выступают против двоих соперников. Игроки имеют скорее «предпочтительное», чем «фиксированное» положение, один дополняет другого. Игрок позади приспосабливается к сильным и слабым сторонам партнера, который играет непосредственно у сетки.

Хорошо тренированная команда такого типа (не только в спорте, но и в любом другом виде деятельности) является сильнейшей, потому что команде в такого типа реализуется сила и минимизируется слабость каждого ее члена. Но этот тип команды требует огромной самодисциплины и достаточно длительного времени, чтобы все члены хорошо изучили друг друга. Специалисты рекомендуют подобного рода команды формировать в составе 7–9 человек.

Такие команды используются уже во многих компаниях («Корнинг», «Диджитал эквипмент», «Дженерал миллс» и многие другие). Так, предприятие компании «Корнинг», расположенное в г. Блэксбурге, штат Вирджиния, в первый год эксперимента затратило четверть рабочего времени на обучение персонала работе в команде, израсходовав на это 750 тыс. дол. В результате рабочая команда Блэксбурга обрела способность обеспечивать переналадку линии всего лишь за 10 минут, что в 6 раз быстрее нормы традиционно управляемых предприятий. За 8 месяцев с начала эксперимента предприятие Блэксбурга заработало 2 млн дол. прибыли вместо ожидавшихся убытков. Кроме этого, улучшились отношения в коллективе, выросли производительность труда, качество продукции. Воодушевленное результатами эксперимента, руководство компании решило обучить «работать командой» все свои 27 предприятий.

Этот перспективный тип рабочей команды журнал «Форчун» именует «суперкомандой», а Гарвардская школа бизнеса квалифицировала как «наиболее продуктивную инновацию 90-х годов».

Для обучения людей работе в «суперкомандах» используются разные формы. Например, в штате Аризона создан специальный учебный центр «Венчур Ап». Он владеет обширным участком территории, имитирующим дикую природу. Обучение на местности проходит в виде бесконечного преодоления группой (командой) различного рода хитроумных препятствий, требующих совместных умственных и физических усилий, направленных на максимальное использование сильных и минимизацию слабых сторон отдельных ее членов. Рассказывает М. Пеннингтон, одна из менеджеров, прошедших обучение по этой программе: «Наиболее впечатляющим препятствием была стена высотой в 14 футов (4,5 м), и мы должны были решить задачу – как переправить через нее всех 12 человек». До этого среди моих коллег не наблюдалось заметного взаимодействия. Сейчас же они сильно изменились и как команда работают значительно лучше – во имя достижения общих целей, а не индивидуальных, как это было раньше». Программы обучения «под открытым небом», рассчитанные на формирование таких качеств работника, как взаимопомощь и забота, общие цели, умение общаться, совместные действия, слаженность (отношения партнерства), самоотверженность, доверие и пр., пользуются большой популярностью не только в США, но и других странах.

Многие американские компании считают, что в ближайшей перспективе возможен прорыв в области производительности. И это связывается с такой инновацией, как самоуправляемая команда, многофункциональная команда, – одним словом «суперкоманда». Говорит руководитель компании «Техас инструментс» Джерри Джанкинс: «Не имеет значения, каков ваш бизнес. Эти команды для всех являются волной будущего». Ему вторит руководитель компании «Коринг» Джимми Хьютон: «Если вы действительно рассчитываете получить высокое качество в условиях, когда при-

ходится на всем экономить, то смело предоставляйте своим работникам больше возможностей, а это достигается с помощью команды».

Формы закрепления организационной культуры

Культура организации закрепляется с помощью различных форм воздействия на работников, в частности, через легенды, ритуалы, материальные символы.

Легенды. Легенды отражают историю организации. Они имеют в своей основе события, происходившие на предприятии, и в закодированной форме передают унаследованные ценностные ориентации. Это нечто вроде устного предания о каких-либо замечательных событиях, фактах, случаях из жизни компании. Специалисты выделяют пять ключевых тем, лежащих в основе легенд.

1. *Поведение представителей высшего руководства компании.* Так, служащие компании «ИБМ» всем новичкам рассказывают историю о том, как младший представитель внутренней службы безопасности не пропустил на предприятие самого Томаса Уотсона, всесильного председателя правления компании. Этот блюститель порядка – двадцатидвухлетняя женщина – была обязана следить за тем, чтобы входящие в охраняемую зону носили специальные опознавательные знаки. Однажды, окруженный обычной свитой, Т. Уотсон приблизился к двери, где стояла на посту эта женщина. При нем был оранжевый опознавательный знак, разрешающий допуск в любую зону, но не зеленый знак, который позволял пройти через эту дверь. И хотя она знала Т. Уотсона в лицо, тем не менее остановила его и сказала в соответствии с инструкцией: «Вам нельзя пройти. У вас нет разрешения». Люди, сопровождавшие Т. Уотсона, возмутились: «Вы что, не видите, кто перед вами?» Но Т. Уотсон остановился и поднял руку, требуя молчания, в то время как один из сопровождающих быстро удалился и вернулся с соответствующим разрешающим знаком.

Данная легенда – сигнал всем работникам «ИБМ»: независимо от положения вы обязаны подчиняться общим правилам компании.

2. *Возможности простого сотрудника продвинуться на уровень высшего руководства компании.* В легендах этого типа прямо указываются критерии, обеспечивающие продвижение по служебной лестнице, зависит ли оно от результатов работы и способностей, или от формального образования, или даже от того, из какой «конюшни» родом тот или иной сотрудник. До сих пор в компании «Форд» ходит легенда о том, как Ли Якокка (впоследствии президент компании) сделал блестящую карьеру благодаря внедрению одной замечательной идеи. Продажа автомобилей компании «Форд» шла вяло. Из 13 зон сбытового округа зона, которую возглавлял Ли Якокка, занимала последнее место. Он упорно искал выход из создавшегося положения, и воображение подсказало ему идею: позволить каждому покупателю оплатить лишь 20% стоимости машины, а затем в течение трех лет ежемесячно погашать свой долг взносами в размере 56 дол. Такая покупка в рассрочку была по карману фактически любому работающему покупателю.

Практический эффект идеи «56 за 56» был ошеломляющим: за три месяца не только сбытовая зона, которую возглавлял Якокка, но и весь Филадельфийский сбытовой округ по объему продаж переместился с последнего места в стране на первое. Вице-президент компании, ведавший сбытом автомобилей, пришел в такой восторг от этой идеи, что сделал ее составной частью маркетинговой стратегии всей компании. К Якокке пришла известность, ему дали повышение, а затем повышения следовали одно за другим. Общий вывод таков: хотите быстрого служебного продвижения – будьте инициативным, генерируйте и внедряйте идеи.

3. *Безопасность рабочего места.* Увольнение всегда является драматическим событием в жизни работника. Иногда такие рассказы позволяют судить о стиле трудовой жизни в данной организации. Чего, например, стоит легенда о президенте компании «Дана» Р. Макферсоне, который однажды уволил старшего контролера только за то, что тот не знал всех своих подчиненных по именам. Конечно же, мно-

го легенд складывается о том, как в трудные времена компания обходится с персоналом – увольняет или сохраняет своих сотрудников.

4. *Реакция руководителя на промахи сотрудника*: либо шеф великодушно прощает, либо строго наказывает. Один молодой сотрудник, по вине которого компания «ИБМ» понесла убытки в 10 млн дол., вслед за неудачей обратился к ее руководителю Т. Уотсону со словами: «Думаю, что теперь мне следует подать заявление об увольнении?» На что Т. Уотсон ответил: «Неужели вы можете говорить об этом серьезно после того, как мы только что израсходовали на ваше обучение 10 миллионов?» Такой великодушный жест руководителя служит сигналом для соответствующего поведения и всех других руководителей компании.

5. *Организация в чрезвычайных обстоятельствах*. Легенды укрепляют в работниках веру в то, что все события можно поставить под контроль, и что предприятие всегда найдет способ выйти из трудного положения. Легенда о Россе Перо, основателе компании «Электроник дейт», гласит о проведении успешной операции по освобождению двух служащих компании, которые без обвинения были брошены режимом Хомейни в иранскую тюрьму. Возмущенный Перо сформировал специальную команду из числа своих служащих и переправил ее в Иран. Там эта команда каким-то образом сколотила толпу иранцев и спровоцировала ее на штурм тюрьмы, в результате чего было освобождено 13 тыс. заключенных, в том числе и двое служащих компании. Каждый новый работник компании обычно узнает эту историю в течение 24 часов. Она служит сигналом: «Электроник дейт» крепко заботится о своих людях. Если вы преданы компании душой и телом, то она не оставит вас ни при каких обстоятельствах, будет защищать вас до конца.

Ритуалы. Они прямо и косвенно высвечивают образ предприятия и господствующие на нем ценностные ориентации. Ритуалы, выражающие признание, например юбилей, празднование успехов (зачисление в ряды лучших продавцов, зачисление в перспективный резерв), публичные по-

ощрения, участие в поощрительных поездках – должны продемонстрировать, в чем заключаются интересы компании, что вознаграждается и что торжественно отмечается.

Впечатляющей торжественностью отличаются ритуальные мероприятия преуспевающей компании «Мэри Кей косметикс». Материальное вознаграждение отличившихся сотрудников щедрое: норковые шубы, кольца с бриллиантами, роскошный отпуск и ...фирменный розовый «Кадиллак». Награждения происходят на годовом собрании компании в Далласе на церемонии, напоминающей конкурс красоты «Мисс Америка». Победители носят атласные ленты и тиары, им несут огромные букеты роз, и все это происходит под аплодисменты 25 тысяч присутствующих. Мэри Кей лично произносит поздравительную речь. Однако она считает, что не розовый «Кадиллак», меховые шубы и тиары, а именно аплодисменты и фанфары в честь отличившихся являются наиболее значимыми в мотивации работников.

Строгая ритуальность присуща культуре японских компаний. Японские рабочие, инженеры и служащие начинают рабочий день с физзарядки и пения. Выстроившись ровными рядами у станков и сборочных линий, у письменных столов и пульманов, японцы хором поют гимны своих компаний. Затем рабочие, инженеры и служащие, включая высших руководителей, декламируют заповеди, у каждой компании свои. Они вывешены на видном месте в цехах, конструкторских бюро, конторах. Смысл этих заповедей: трудиться упорно и добросовестно, повиноваться и быть скромным, быть благодарным и добром отвечать на добро. Далее бригадиры или начальники участков поднимаются на возвышение и держат речи. Ритуал завершают начальники цехов с просьбой трудиться весь день с полной отдачей.

На первый взгляд кажется, что это непродуктивная трата времени. Однако японские менеджеры считают, что это необходимая психологическая настройка работников на трудовую деятельность, и потери времени с лихвой компенсируются повышением производительности труда.

Материальные символы культуры организации. Внешний вид и обустройство территории, здания, мебель, форма одежды сотрудников и многое другое – все это материальные символы, помогающие подчеркнуть, закрепить культуру организации. Например, штаб-квартира компании «Тандем компьютерс» совсем не похожа на типовое учреждение. Здесь имеются баскетбольная площадка, танцевальный зал, комнаты для занятий йогой и огромный плавательный бассейн для сотрудников.

Компания «Электроник дейт» имеет уникальную культуру. Ее главные ценности: дисциплина, решительность, конкурентоспособность, агрессивность и круглосуточная обязанность перед компанией, которая функционирует по образу и подобию корпуса морской пехоты. Ее штаб-квартира в Далласе напоминает укрепленный военный лагерь, обнесенный колючей проволокой и патрулируемый вооруженной охраной. Мужчины носят светлые рубашки, галстуки и короткие волосы. Бороды или украшения на обуви запрещены.

Еще пример. «Бэнк оф Америка» – консервативная организация. Проведение рискованных операций – не в ее правилах. Здесь служащие носят элегантные костюмы, пользуются солидными четырехдверными «седанами» и только американского производства. Другое дело – брокерская фирма «Чарльз Шваб», имеющая репутацию организации с агрессивной культурой и поощряющая рискованные операции. Нанимает она не степенных служащих, а отчаянных и энергичных брокеров, которые разъезжают на таких мощных скоростных автомобилях, как «Феррари», «Порше», «БМВ». Здесь образ автомобиля соответствует и людям, которые ими управляют, и культурным ценностям Шваба, которые он утверждает.

Компания «Тандем компьютерс» регулярно устраивает пивные вечеринки, на которые приглашаются все работники. Косметическая фирма «Мерль Норман косметикс» каждую субботу организует для своих сотрудников и членов их семей бесплатные вечерние киносеансы и угощает зрителей мороженым в стиле 20-х годов. А компания «Голд-

стар оф Америка» известна своими успехами в деле организации спортивных соревнований между командами параллельных производственных участков (подразделений). Причем день соревнований объявляется сокращенным рабочим днем. Все это делается для того, чтобы периодически собирать своих сотрудников в нерабочей обстановке, в которой формируются теплые дружеские межличностные отношения, рождается лояльность к своей организации.

Условия изменения культуры организации

Изменение условий хозяйствования вызывает необходимость разработки новой стратегии, которая, в свою очередь, требует формирования новой культуры организации. Без этого разработка новой стратегии может превратиться в бесплодный «протокол о намерениях». Поскольку элементы организационной культуры обладают высокой инерционностью, их изменение представляется делом сложным.

Большинство усилий по изменению организационной культуры терпит неудачу по двум причинам. Первая: люди не желают или не могут перестраиваться, менять стереотип поведения. Это естественно, ибо любое изменение затрагивает «статус кво» работника, порождает дискомфорт, неопределенность, требует дополнительного напряжения сил. Иногда работники просто не понимают необходимости изменений, потому что руководители не обеспечивают персонал соответствующей информацией. Вторая причина: если даже работники и не возражают против изменения своего поведения, то это изменение может носить кратковременный характер. Поработав некоторое время в условиях новых требований, работники постепенно могут перейти к привычному образу поведения.

Работа по совершенствованию организационной культуры предполагает последовательное решение трех *задач*.

1. Комплексный анализ сложившейся организационной культуры по всем ее структурным элементам. Такое диагностирование позволит выявить сильные и слабые стороны культуры, факторы, определяющие степень соответствия культуры современным требованиям.

2. Разработка эталонной модели организационной культуры, основанной на ценностях, нормах и принципах, вытекающих из требований новой стратегии организации.

3. Создание механизма практической реализации эталонной модели, включающего комплекс мероприятий по социализации трудового коллектива в новом культурном пространстве.

Как показывает зарубежная практика, реализация следующих предложений может привести к позитивным изменениям организационной культуры.

- ◆ Заинтересовать трудовой коллектив. Новая культура начинается с формулирования философии компании, провозглашения новых ключевых ценностей. И высшее звено управления обязано служить эталоном, подавать пример своим поведением. Без позитивного примера со стороны высшего руководства становление новой организационной культуры компании проблематично.
- ◆ Заменить устаревшие ритуалы и материальные символы на новые, выражающие содержание новой культуры компании, направленные на массовое усвоение ее ценностей.
- ◆ Выявить и активно поддерживать группы работников, разделяющих предложенные новые ценности и принципы; опираться на них в проведении мероприятий, направленных на массовое усвоение элементов новой культуры.
- ◆ Пересмотреть процессы социализации в соответствии с требованиями новой культуры компании.
- ◆ Изменить систему материального и морального стимулирования.
- ◆ Разработать новые нормы экономического поведения работников в виде формальных норм и правил, обязательных для исполнения всеми работниками без исключения.
- ◆ Достигнуть коллективного согласия и одобрения через широкое участие работников в собственности и управлении, через создание атмосферы высокого доверия.

Реализация указанных предложений, конечно, не приведет к немедленному изменению организационной культуры, за каждым пунктом скрывается огромная кропотливая работа. Поэтому изменение культуры организации – достаточно длительный процесс, измеряемый месяцами и даже годами.

РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ: *ТРУДНЫЙ ПУТЬ СТАНОВЛЕНИЯ*

В. В. ИВЧЕНКО,

доктор экономических наук,

руководитель Балтийского центра стратегических исследований
и инноваций Калининградского государственного университета

За 1992–2001 гг. с учетом богатого советского опыта разработок экономических программ, а также зарубежного опыта в России было предложено свыше 200 проектов комплексных и специализированных целевых федеральных программ. Однако вследствие затяжного экономического кризиса в стране подавляющая их часть оказалась невыполненной.

Особое место в регулировании современной экономики на местах занимают **региональные экономические программы**.

Обязательный элемент таких программ – долевое финансирование со стороны федерального и регионального бюджетов. Стимулы к разработке таких программ – как необходимость преодоления кризиса и обеспечения роста экономики с учетом специфики региона, так и успешный опыт применения этого инструмента государственного регулирования во многих странах мира.

В разработке и практике реализации региональных программ в стране наблюдались значительные сложности: методические, правовые, финансовые, организационные. Решить эти проблемы поможет анализ и обобщение накопленного опыта.

В этом отношении значительный интерес представляет изучение опыта регионального экономического программи-



рования в Калининградской области, ставшей после 1991 г. российским эксклавом*, где отражаются многие социально-экономические проблемы, общие для окраинных приморских регионов России. В Калининградской области в 1992–2001 гг. предпринимались активные усилия по разработке разнообразных программ федерального или сугубо местного значения: комплексных целевых программ социально-экономического развития (с участием федерального финансирования), федеральной программы развития Особой экономической зоны (ОЭЗ) на территории области, программы внешнеэкономического сотрудничества с регионами Литовской республики, региональных научно-технических программ и др. В таблице приводятся аналитические параметры ряда наиболее значимых программ.

Ретроспективный анализ этих программ показал следующее.

ФЦП развития области (1994). Положительная сторона программы – это комплексная и достаточно глубокая разработка программных мероприятий по всем отраслям хозяйства области. Но в то же время при ее проектировании проявились крупные недостатки: в ее целевой установке отразилась инерция планового мышления советского периода – обеспечить развитие «сразу и всех» отраслей хозяйства области при достаточно мощной федеральной финансовой поддержке. В итоге общая стоимость реализации программы вылилась в огромную и нереальную по тем кризисным временам сумму – в 33 трлн руб. (в номинации до 01.01.97 г.).

Углубление экономического кризиса в стране выявило нереальность финансирования этой ФЦП, и она была заблокирована на стадии проекта.

Программа внешнеэкономического взаимодействия: Калининградская область – регионы Литвы (1995). Положительной стороной программы являлся взвешенный подход, учитывающий взаимовыгодные интересы

* Эксклав – часть территории государства, географически отделенная от основной и окруженная территорией других стран.

Калининградские региональные экономические программы

Региональная программа	Период действия	Стоимость реализации, млрд руб.		Удельный вес федерального финансирования, %	Количество программных мероприятий, ед.	
		всего	в том числе из федерального бюджета		всего	в том числе социального значения
Федеральная целевая программа социально-экономического развития Калининградской области (1994, проект)	1996–2000	33,0	9,24	28,0	128	35
Внешнеэкономическая программа сотрудничества Калининградской области с регионами Литвы (1995, проект)	1996–1998	0,03	0,02	66,6	62	14
Федеральная целевая программа развития ОЭЗ в Калининградской области (1997, утверждена правительством РФ)	1998–2005	14,0	3,4	24,2	106	41
Федеральная целевая программа развития Калининградской области (2001, утверждена правительством РФ)	2001–2010	93,0	7,8	8,4	149	48

Примечание: стоимостные показатели приведены к номинации рубля 1997 г.

хозяйства Калининградской области и Литовской Республики. Но разработка проекта осуществлялась российской стороной в одностороннем порядке, без привлечения литовской стороны. Это послужило поводом литовской стороне

формально уклониться от участия в согласовании. В то же время последующие годы показали, что и Калининградская область, и Литва в явочном порядке все же следовали основным направлениям программы. Достаточно сказать, что к 2001 г. на территории Калининградской области было зарегистрировано около 400 предприятий со смешанным или 100-процентным литовским капиталом. При этом около 75% этих предприятий работало в режиме импортозамещения, поставляя продукцию в регионы России.

ФЦП развития ОЭЗ (1997). Положительной стороной программы являлось реальное выделение приоритетов и формулировка шести целей стабилизации и развития экономики области с помощью инструмента Особой экономической зоны. К ее недостаткам следует отнести нечеткое соответствие некоторых программных мероприятий отдельным целям ФЦП, что не обеспечивало их достижение в заданные сроки. К сожалению, тяжелый финансовый кризис 1998 г. и необходимость выхода из него заблокировали реализацию ФЦП. К 2001 г. на эту программу было затрачено только 4% от запланированной суммы финансирования.

ФЦП развития Калининградской области (2001). Программа разработана сравнительно недавно и во многом наглядно отражает трудности, недостатки и общее состояние этой деятельности в регионах страны.

К ее положительной стороне следует отнести достаточно четко сформулированную федеральную финансовую поддержку развития инфраструктуры области: топливно-энергетического комплекса, природоохранных сооружений и пр. В то же время, как показал анализ, ее недостатки оказались более серьезными, чем можно было ожидать при наличии опыта программирования в данном регионе. Это обусловлено многими причинами – от недостаточно тщательно проведенного анализа состояния экономики области и выбора приоритетов развития, до конъюнктурного лоббирования в программе своих интересов определенными финансово-промышленными группами. Так, внимательное рассмотрение ФЦП свидетельствует, что поставленная цель, приоритеты и программные мероприятия (в том числе и ин-

вестиционные) зачастую не вытекают друг из друга и не стыкуются между собой. Это во многом заранее обрекает программу на низкую результативность.

Прежде всего обращает на себя внимание то, что вместо постановки нескольких целей развития, наиболее важных для области (обеспечение занятости населения, повышение его душевого дохода и др.), в ФЦП выдвинута одна общая размытая цель. Суть ее заключается в «...достижении уровня жизни населения региона, сопоставимого с уровнем жизни сопредельных государств». В самом деле, Калининградская область имеет сухопутные и морские границы с такими государствами, как Польша, Швеция, Литва. Из программных мероприятий ФЦП не видно, чтобы даже к 2010 г. можно было бы достичь уровня жизни населения области, даже сопоставимого с показателями этих стран.

Крупным недостатком программы является и то, что удельный вес федерального финансирования в общем объеме финансирования программы составляет всего 8,4%.

Не менее существенный недостаток данной программы проявился и в расстановке приоритетов развития области. Например, в программе на одно из первых мест поставлен туристско-рекреационный комплекс как рычаг экономического развития, хотя для этого не так много предпосылок. В то же время развитие такой традиционно сильной, фактически стратегической отрасли экономики приморской области страны, как морское и океаническое рыболовство, отодвинуто на последнее место и лишено государственной финансовой поддержки. Даже в настоящее время, при кризисном состоянии этой отрасли, калининградская рыбопродукция используется в рационе питания 12 млн россиян. Отсутствие в ФЦП поддержки этой отрасли приведет к 2010 г., как показывает анализ, к ее сворачиванию и потере порядка 13–15 тыс. рабочих мест и определенного объема ВРП области.

Анализ почти десятилетнего опыта регионального экономического программирования в Калининградской области, а также в других приморских регионах страны (Курилы, Сахалин, Приморский край и др.) позволяет систематизи-

ровать основные недостатки и трудности подготовки и реализации региональных программ.

1. Цели, задачи и программные мероприятия региональных программ зачастую слабо увязаны между собой и формируются без должного предварительного экономического прогноза приоритетов будущего развития экономики регионов.

2. В ряде региональных программ имеются декларативные установки, что не позволяет четко структурировать содержание программы на стадии проектирования и контролировать ход ее выполнения на этапе реализации.

3. Во многих программах полностью отсутствует или же только декларируется (без подкрепления соответствующими мероприятиями) научно-техническое и инновационное обеспечение программных мероприятий.

4. При разработке многих региональных программ слабо применяются эффективные методы проектирования: системный подход, программно-целевые методы, сетевые модели.

5. Общим недостатком для многих региональных программ является отсутствие достаточно четко и полно разработанных систем их управления, в том числе и с федеральным участием. Это крайне затрудняет реализацию программ.

«ЭКО»-ИНФОРМ

**Новые долги российских федеральных органов управления
(по международной методологии, на 1 января) в 2001–2002 гг.,
млрд дол.**

Долги	2001	2002
Федеральных органов управления – всего	126,3	112,8
В том числе новые российские долги	60,0	51,0
Кредиты международных финансовых организаций (МВФ, МБРР и др.)	15,8	14,4
Прочие кредиты	8,6	6,4
Ценные бумаги в иностранной валюте	30,7	27,0
Ценные бумаги в российских рублях (ГКО ОФЗ)	1,6	0,6
Прочая задолженность	3,3	2,6

Источник: Деньги и кредит. 2002. № 5. С. 32-33.

КЕЙС-МЕТОД ПОДГОТОВКИ БАНКОВСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Н. Б. КУРШАКОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Теория рынка и маркетинга» ОмГУ,
начальник управления корпоративного бизнеса ОАО
«Омскпромстройбанк»

Несмотря на то, что эффективность обучения кейс-методом доказана американскими и европейскими учебными заведениями, при повышении квалификации банковских сотрудников этот метод применяется редко, ввиду сложности составления кейсов, конфиденциальности информации.

В ведущем региональном банке ОАО «Омскпромстройбанк» для повышения эффективности подготовки менеджеров и повышения их квалификации разработана система обучения, которая включает занятия на внутрибанковских курсах, семинарах, обмен опытом, проведение тренингов продаж банковских продуктов. При обучении широко используются знания и навыки опытных сотрудников банка, а на внутрибанковских курсах применяется кейс-метод, основанный на реальных ситуациях, возникающих в процессе сохранения и привлечения клиентов, продажи им продуктов и оказания услуг. Заметим, что в качестве разработчика кейса и соответственно преподавателя выступает профессиональный сотрудник банка.

Автор статьи на протяжении пяти лет использует кейс-метод при обучении персональных менеджеров ОАО «Омскпромстройбанк» и повышении их квалификации. Он делится с читателями практическими рекомендациями по применению этого метода обучения.

Цели и задачи обучения кейс-методом

Цель обучения с использованием кейс-метода – на примере конкретной ситуации (кейса) научить групповому анализу проблемы клиента и самостоятельному принятию решения, способствующего укреплению взаимоотношений с ним.

Как показывает опыт, применение кейс-метода способствует эффективному анализу ситуаций, учит менеджеров работать в команде, защищать свою точку зрения, учиты-

© ЭКО 2002 г.



вать мнение и критику коллег. Метод дает возможность вслух рассуждать, доказывать, убеждать в правоте своего мнения, использовать способы снятия возражения, что очень важно для наработки навыков эффективной работы с клиентами.

Кейсовый метод помогает:

- ✓ разрабатывать план действий или мероприятий, ориентированный на конкретный результат, способствующий удовлетворению потребностей клиента в банковских услугах, укреплению долгосрочных отношений с ним;
- ✓ применять теоретические знания для решения практических задач личной продажи и развития коммуникационных связей;
- ✓ учитывать точку зрения других менеджеров по заданной проблеме для принятия окончательного решения;
- ✓ принимать правильные взаимовыгодные решения, которые, с одной стороны, были бы ориентированы на клиента, с другой – учитывали бы отдачу от вложений банка для решения проблемы клиента;
- ✓ учит занимать активную позицию при продаже, находить новые аргументы для формирования спроса на услуги.

Конкретная практическая ситуация вызывает у персональных менеджеров интерес к процессу обучения, так как становится ясно, каких знаний не хватает для совершенствования индивидуальной работы с клиентами, для решения проблемы клиента.

Подготовка кейс-материала

Разработка кейса начинается с определения основных целей персональных менеджеров:

- приобрести навыки определения запросов и изучения потребности отдельного клиента или целевой группы в конкретных банковских продуктах или услугах; навыки разработки плана действий для решения выявленной проблемы клиента и осуществления этого плана; навыки эффективной коммуникации;
- получить новые знания в области продажи банковских продуктов;
- освоить технику продаж банковских продуктов;
- овладеть приемами и методами эффективного взаимодействия с клиентами;

- применить имеющиеся знания для решения конкретной задачи.

Важно подчеркнуть, что кейс-материал должен описывать одну или несколько реальных ситуаций, взятых из практики работы персональных менеджеров. Причем кейсы для начинающих менеджеров должны быть простыми и короткими, для профессиональных менеджеров, ответственных за сохранение и привлечение наиболее важных клиентов, – более сложными и разносторонними. Но в любом случае ситуация, описываемая в кейсе, должна быть понятной, недвусмысленной, содержать принятую в банке терминологию.

Источником данных для кейс-материала служат специалисты, закрепленные за конкретными предприятиями, в функции которых входят вопросы взаимодействия с клиентами, выявления их проблем, поиск и выбор вариантов решения этих проблем. Хотя кейс – это авторская работа, однако именно высказывания этих специалистов, их мнение о проблеме служат основой для кейс-материала.

При отборе информации, безусловно, необходимо исходить из цели обучения. Действительно, сегодня персональный менеджер – это в первую очередь консультант, советчик предприятия, который, с одной стороны, знает банковские продукты и услуги, с другой – бизнес предприятия. Эффективно использовать эти знания, приобретать навыки – вот чему следует обучать персональных менеджеров. Кейс-материал должен содержать информацию, например, о профиле группы клиентов; о перечне основных и второстепенных услуг, используемых группой этих клиентов; о сильных и слабых сторонах банка при их обслуживании; об основных возражениях клиентов при формировании спроса на услуги и т. п.

Проблемы и ситуационные задачи, рассматриваемые в кейсе, должны быть актуальными именно для данного регионального банка, либо конкретного филиала, либо отдельных менеджеров. Вот почему важно, чтобы в качестве разработчика кейсов и преподавателя выступал сотрудник банка. Бесспорно, изложенная ситуация должна быть понятной менеджеру. Чем ярче представлена проблема, обо-

значенная в кейсе, тем больший интерес она вызывает у менеджеров. Кейс обязательно должен содержать проблемы, решение которых вызывает трудности в повседневной работе с клиентами.

Не стоит перегружать кейс информацией, не относящейся к цели обучения. Вместе с тем можно умышленно давать неполную информацию, приближая ситуацию к реальности и усложняя процесс принятия решения. В качестве примера можно привести ситуацию по привлечению в банк нового клиента, когда данных о самом клиенте, а также об условиях обслуживания клиента в банке-конкуренте явно недостаточно.

Для максимального достижения целей обучения апробацию нового кейса целесообразно проводить с участием персональных менеджеров, которые участвовали в сборе кейс-материала, с тем, чтобы определить их реакцию на кейс, учесть мнение, внести коррективы в темы, вопросы, сценарий кейса. После уточнения новый кейс можно использовать при подготовке тех персональных менеджеров, для которых он был разработан.

Этапы обучения

Процесс обучения кейсовым методом состоит из трех этапов.

Этап первый – подготовительный. На этом этапе преподаватель выполняет следующие функции:

- исходя из цели обучения, определяет содержание будущего кейса, выбирает форму представления кейс-материала и систему структур кейса, разрабатывает кейс, соответствующий реальной ситуации, происшедшей в банке;
- определяет темы занятий при работе с кейсом и вопросы к каждой теме;
- комплектует материал (домашнее задание) для самостоятельного изучения;
- разрабатывает сценарий занятия;
- определяет количество часов для обучения.

Персональные менеджеры на этом этапе самостоятельно изучают материалы, нормативные документы банка, ре-

комендованные преподавателем, могут индивидуально заранее ознакомиться с содержанием кейса, если это предусмотрено программой обучения.

Этап второй – обучающий, включается в программу курса подготовки менеджеров. На этом этапе преподаватель:

- организует предварительное обсуждение кейса, ранее переданного менеджерам, либо организует изучение кейс-материала на месте;
- формирует подгруппы из 3–5 менеджеров, устанавливает тему занятия (ситуационное задание) для каждой подгруппы;
- руководит обсуждением кейса в подгруппах, отвечает на вопросы, задает наводящие вопросы, тем самым направляя процесс обсуждения в нужное русло, делает комментарии.

Персональные менеджеры на этом этапе выбирают руководителя подгруппы, участвуют в обсуждении кейса, анализируют ситуационную задачу, разрабатывают варианты ее решения, обмениваются мнениями, предлагают и принимают оптимальный вариант решения.

Этап третий, завершающий. На этом этапе:

- ◆ менеджеры формулируют выводы по каждой теме занятия, если их было несколько, письменно составляют отчет о варианте решения ситуационной задачи;
- ◆ руководители подгрупп делают презентацию;
- ◆ преподаватель подводит итоги занятия, оценивает работу менеджеров в целом и каждой подгруппы, комментирует принятые ими решения.

В заключение следует отметить, что разработка кейсов на основе реальных ситуаций, взятых из взаимодействия сотрудников регионального банка и клиентов, а также использование кейс-метода в системе обучения позволяет укрепить клиентскую базу банка, установить партнерские отношения с клиентами, повысить их информированность о возможностях банка, обеспечить своевременное решение вопросов; выявить новые потребности клиентов в банковских продуктах. Это обеспечивает банку, с одной стороны, конкурентоспособность услуг, а с другой – конкурентоспособность самого банка на региональном рынке.

Для большинства населения атмосфера Земли представляет собой некий общий безразмерный и неисчерпаемый резервуар, из которого каждое государство и хозяйствующий субъект вправе брать без меры содержащиеся в нем ресурсы кислорода, азота и других газов и без меры же выбрасывать в него разнообразные отходы. Получается, что, с одной стороны, атмосфера Земли, содержащая пусть значительные, но конечные и невозполняемые ресурсы, принадлежит всему человечеству, а с другой – не принадлежит никому. В чем суть сегодняшней экологической ситуации и почему она особенно опасна в сфере выбросов углекислого газа и других парниковых газов в атмосферу Земли?

ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЯХ В РАЗВИТИИ ЦИВИЛИЗАЦИИ

И. Г. КОРСУНЦЕВ,
доктор философских наук,
Новосибирск

В природе существуют два принципиально разных, скорее, даже противоположных, самостоятельных биологических «технологических» процесса, которые, вместе с тем, между собой взаимосвязаны. Один, восстановительный по отношению к кислороду, происходит в растительных формах путем разделения углекислого газа на составляющие при помощи фотосинтеза с потреблением солнечной энергии и выделением кислорода в качестве «отхода» этой природной технологии. Без углекислого газа растения существовать не могут. Другой процесс, восстановительный по отношению к углекислому газу и окислительный, расходный по отношению к кислороду, наблюдается в двух основных видах: в форме гниения и распада органических остатков после гибели растений, естественного окисления химических элементов, горения при пожарах и в факелах, техногенных процессах в двигателях, в химических и иных технологиях, и в виде жизнедеятельности живых организмов в воздушной и водной среде. Эти процессы происходят с потреблением кислорода и выделением углекислого газа как отхода таких технологий. Без кислорода живые организмы, включая человека, существовать не могут.

© ЭКО 2002 г.



Здесь понятие «технологии» трактуется расширительно, путем распространения его на естественные (природные) технологии, существующие и развивающиеся без участия человека, по сравнению с «искусственными» технологиями, созданными человеком.

Оба этих процесса по «производству» и потреблению основных животворящих компонентов – углекислого газа и кислорода – не сбалансированы. Выделение кислорода при функционировании растений и его потребление после гибели, при гниении, распаде, горении растений, как показывают исследования, примерно равны. Этот остаточный и реликтовый процесс кругооборота углекислого газа и кислорода в природе в настоящее время обслуживает лишь сам себя и в лучшем случае охватывает незначительное количество названных ресурсов (сравните: 0,03% содержания углекислого газа и 21% свободного кислорода в атмосфере Земли). Это указывает на то, что растительный мир в его современном виде **никак не может выполнять и не выполняет приписываемую ему функцию «легких планеты»**. Если же предположить, что происходит дополнительное накопление кислорода в атмосфере за счет фотосинтеза растений, то в этом случае излишнее количество углеродных остатков должно накапливаться и сейчас в форме образования новых месторождений горючих ископаемых, однако этого не наблюдается, кроме незначительных количеств торфа.

Потребление кислорода животными формами и названными ранее техногенными процессами происходит **за счет его ранее накопленных запасов**, образованных в предыдущих эволюционных периодах Земли, что нарушает современный углеродный и кислородный балансы в ее атмосфере.

Динамика содержания углекислого газа и кислорода в атмосфере Земли в результате биологических процессов в разные периоды ее эволюции оказывала решающее влияние на экологические условия и формирование биологических форм. Это очень важно для понимания **нынешней экологической и энергетической ситуации**.

Согласно существующей эволюционной концепции, в ранние периоды после образования Земли ее атмосфера была бескислородной и

содержала большое количество углекислого газа, аммиака, водяных паров и других газов. Состав водной среды также существенно отличался от современного. В связи с этим возникает вопрос: откуда появился свободный кислород в таком большом количестве, с учетом того, что он является химически наиболее активным металлом после фтора? Какие процессы обусловили возникновение и интенсивный рост кислородной составляющей в атмосфере и чего можно ожидать в будущем по мере развития цивилизации?

Изменение углеродно-кислородной ситуации на разных этапах эволюции Земли

На самых ранних этапах, продолжавшихся, скорее всего, более половины длительности существования Земли, содержание углекислого газа в атмосфере было не менее 50%, что обусловило возникновение ряда важных явлений – мощного парникового эффекта и повышенных по сравнению с современными температур поверхности Земли, зарождение жизни в растительных формах, ее территориальное распространение и быстрый рост интенсивности биологических процессов, непосредственное химическое взаимодействие углекислого газа с элементами земной коры и образование разнообразных карбонатных горных пород. Проанализируем возможные направления эволюционирования биологических процессов и влияния их на экологическую ситуацию на Земле.

В связи с тем, что на начальных этапах жизнь была бескислородной, она существовала исключительно в растительных формах с преобладанием процессов фотосинтеза. Доказано, что в докембрии (3,5–4 млрд лет) зародилась жизнь, постепенно возникла кислородная атмосфера, однако отсутствовала скелетная фауна. Ясно, что **на начальных этапах биологические процессы не были сбалансированы**. Древние растения в процессах выживания и отбора, изменяясь по видам, формам, функционально, неизменно разлагали углекислый газ, имевшийся в избытке, на составляющие («отходы») – кислород, попадавший в атмосферу, и углеродно-водородную составляющую, попадавшую преимущественно в земную кору, дошедшую до нас в виде месторождений горючих ископаемых. Позднее происходило также и накопление минеральных компонентов, содержащихся в теле тогдашних растений, из которых впоследствии образовались различные типы мрамора, некоторые типы гранитов и т. п. Подчеркнем еще раз, что жизнь на начальных этапах эволюции Земли была представлена **исключительно в растительных формах**, имела повсеместное распространение как в воде, так и на суше. Об этом свидетельствуют бесчисленные месторождения горючих ископаемых и подо дном полярных морей, подо льдом Антарктиды, в экваториальных и других районах Земли.

Важным является также то, что практически все углеродно-водородные остатки не только накапливались, но и сами видоиз-

менялись, приобретая разные формы, так как имели разный возраст, состояли из остатков разных растительных форм. В это время на Земле не было ни процессов гниения, ни окисления, ни пожаров, так как содержание кислорода в атмосфере и водной среде еще не достигло критических величин (15–18%). Поэтому не существовало и животных биологических форм. Вместе с тем процессы фотосинтеза происходили в формах, на порядки более интенсивных, чем современные, из-за высокого содержания углекислого газа в атмосфере и более высоких температур поверхности Земли и водной среды.

Накопление отходов древних биологических процессов в виде кислорода и уменьшение содержания углекислого газа в атмосфере Земли постепенно снижали парниковый эффект, понижали температуру поверхности Земли и водной среды и замедляли интенсивность процессов фотосинтеза растений. И только примерно 0,8–1,0 млрд лет тому назад, после достижения критической концентрации кислорода в атмосфере и в водной среде, появились простейшие живые микроорганизмы, которые в целом не нарушили общей тенденции процессов уменьшения концентрации углекислого газа, наращивания запасов кислорода в атмосфере и в водной среде и горючих ископаемых в земной коре. При достижении концентрации кислорода более критической создались условия для непрерывного устойчивого горения и появления пожаров, это также впоследствии послужило начальным толчком для развития человеком энергетических технологий. И только в эпоху, непосредственно предшествующую появлению динозавров, то есть 300–350 млн лет тому назад, природа, наконец, «изобрела» технологии переработки зеленой массы растений и превращения ее в пищу растительноядных животных, технологии гниения и распада растений после их гибели примерно в современном виде. В это же время состав атмосферы и водной среды приобрел пропорции, соответствующие современным.

А. В. Карнаухов* также отмечает существующий кругооборот углерода в природе и недостаточность на несколько порядков биологических механизмов удаления CO_2 по сравнению с техногенными выбросами. Он отмечает крайне малую роль биоценоза лесов в долговременном связывании CO_2 , так как углерод возвращается в атмосферу в виде CO_2 вследствие процессов гниения, лесных пожаров, дыхания и по другим причинам. В неживой природе не обнаружено механизмов поддержания устойчивости химического состава атмосферы. Наоборот, существует множество процессов, реализующих сильную положительную обратную связь между выделением CO_2 и других парниковых газов и среднепланетарной температурой. В частности к ним относятся:

* Карнаухов А. В. Роль биосферы в формировании климата Земли. Парниковая катастрофа. Институт биофизики клетки РАН. Пущино, 2002

- √ интенсивное выделение CO_2 в атмосферу из воды Мирового океана в связи с возможным повышением температуры (в Мировом океане содержится примерно в 60 раз больше CO_2 , чем в атмосфере);
- √ поступление в атмосферу значительного количества метана и CO_2 из метан-гидратных комплексов из-за возможного повышения температуры придонных слоев воды океанов и морей. По оценкам, уже сейчас ежегодно поступает в атмосферу примерно 500 млн т метана из таких источников;
- √ рост концентрации водяных паров в атмосфере при повышении средней температуры на Земле и т.д.

По мнению А. В. Карнаухова, в настоящее время отсутствуют эффективные природные механизмы ограничения роста концентрации CO_2 в атмосфере, что может привести к лавинообразному росту концентрации CO_2 в атмосфере и катастрофическим климатическим последствиям. Относительная стабильность климатических параметров Земли сегодня связана в основном с инерцией климатической системы.

Состояние атмосферы и стратегии развития

□ Атмосфера и водная среда Земли в процессе их эволюционирования, а также биологические процессы в них **никогда не были сбалансированными, способными к воспроизводству природных потенциалов**. Наоборот, биологические процессы всегда были существенно неравновесными, приводящими к радикальным изменениям среды обитания биологических форм, смене одних видов другими, когда отходы жизнедеятельности одних форм постепенно становились ресурсами развития других форм, когда одни природные технологии заменялись другими. Выражаясь современным языком, одни экологические катастрофы сменяли другие. Современное состояние атмосферы Земли также не является ни равновесным, ни сбалансированным, ни стабильным. Увеличение расходования кислорода может привести к кислородной недостаточности. Увеличение содержания углекислого газа в атмосфере приводит к усилению парникового эффекта, что чревато уже иными угрозами. Эти две опасности являются **естественно-объективными ограничителями пределов развития цивилизации** как единого целого, по которым должны быть приняты согласованные решения на глобальном уровне по предельно допустимым величинам их

параметров, так как **практически любые действия человечества приводят к увеличению существующего дисбаланса в системе «углекислый газ – кислород»**. Особенно опасно увеличение содержания в атмосфере углекислого газа и других парниковых газов.

□ В обыденном представлении роль современных растительных форм как «генераторов» кислорода, поступающего в атмосферу, сильно завышена и не соответствует реальной ситуации. Кругооборот кислорода и углекислого газа в природе функционально «обслуживает» лишь кругооборот самих растительных форм в рамках их жизненных циклов. **Количество выделенного кислорода при функционировании растений полностью расходуется после их гибели и при разложении.**

□ Создается впечатление, что не только широкие слои населения, но и многие эксперты еще не полностью осознали современное состояние атмосферных процессов качественно отличается от аналогичных процессов в прошлом. Если раньше в течение длительного времени растительность из-за неразвитости природных окислительных технологий и в силу существовавших тогда условий была мощным потребителем углекислого газа и генератором, производящим кислород и насыщающим им атмосферу Земли, то сейчас растительность в таких обменных процессах стала самодостаточной и «обслуживает» лишь саму себя. Человечество активно приступило к расходованию экологических ресурсов, накопленных в предыдущих эволюционных периодах Земли. **Объективными и невозполняемыми природными ресурсами являются, например, не запасы углеводородного сырья, а предельно допустимые концентрации углекислого газа и, в меньшей степени, кислорода в атмосфере.** И все же, скорее всего, контролируемых изменений климата, вызванных деятельностью человека, избежать не удастся.

Поэтому представляется ошибочным записанное в Киотском протоколе от 19 декабря 1997 г. право государств торговать квотами на выброс парниковых газов в зависимости от количества лесов на их территории. По нашему мнению,

за выбросы должны платить все государства и другие субъекты глобального взаимодействия пропорционально величине этих выбросов, приходящихся на одного человека. Полученные средства нужно **концентрировать в специальном международном экологическом фонде**, предназначенном для обеспечения глобальной экологической безопасности. Конкретный перечень работ, финансируемых этим фондом, должен рассматриваться и утверждаться авторитетным международным органом.

В связи с этим **наступило время для создания такого постоянного межгосударственного органа, регулирующего экологические отношения**, наподобие ООН, регулирующей межгосударственные отношения преимущественно в сфере военной безопасности. Этот орган призван вести мониторинг экологической ситуации, следить за использованием квот по выбросам в атмосферу, водную среду, в грунт, вводить санкции, утверждать направления научных исследований в области экологической безопасности и т. д. Особенно важно радикально расширить научные исследования, в частности, в области атмосферных процессов. В первую очередь нужно получить достоверные данные по количественным параметрам поступления в атмосферу парниковых газов по всем источникам и связанные с этим конкретные зависимости парниковых эффектов хотя бы по основным срезам – температурам, высотам, регионам и т. д. Хотя предельно допустимые суммарные объемы выбросов, по оценкам, достаточно велики, однако они вполне могут быть «освоены» цивилизацией за сравнительно короткий исторический срок – 50–100 лет, если не принимать превентивных мер по их ограничению. А что же дальше? Опять увеличивать квоты? Исследования показывают, что возможны разные сценарии развития климатической ситуации на Земле, включая и такие, когда техногенная деятельность человека, играя роль спускового механизма, приводит к возникновению самопроизвольных природных процессов с неконтролируемыми лавинообразными выбросами парниковых газов, и в первую очередь углекислого газа, с соответствующими последствиями. Научные исследования долж-

ны быть направлены на поиск путей выхода из уже существующей угрожающей ситуации с выбросами в атмосферу. Пока же она выглядит тупиковой.

□ При подготовке мероприятий, рассчитанных на длительный период, необходимо учитывать названные выше ограничения. Однако, например, излишняя рыночная ориентированность при разработке энергетической стратегии России породила, по нашему мнению, ряд ее принципиальных недостатков.

Рынок почти не реагирует на социальные и экологические факторы, неизбежно сопутствующие и присутствующие в любой ситуации. Более того, способствуя эффективности производства, снижению издержек, сокращению персонала, рынок повседневно и интенсивно порождает имущественное и социальное неравенство, социальную напряженность и социальные проблемы из-за тотальной капитализации производственных и общественных отношений, развития, в частности, продвинутых финансовых технологий, которыми овладели лишь относительно немногие специалисты, и по другим причинам. Рынок является ареной борьбы за выживание субъектов. В нем выживает сильнейший. Разрешение подобных проблем – задача государства, а не хозяйствующих субъектов, и решаются они отнюдь не рыночными, а социальными средствами. Вероятно, рыночные отношения породили в ряде случаев и ошибочную, на наш взгляд, ориентацию в использовании природных топливно-энергетических ресурсов.

Видимо, в ближайшие годы в качестве неизбежной меры будут введены платежи за выброс углерода и других парниковых газов, применяться санкции в отношении государств, не исполняющих согласованные экологические предписания. Россия как цивилизованное государство, наконец, должна продемонстрировать себе и мировому сообществу понимание всей сложности и опасности накапливаемых экологических проблем, а не демонстрировать варварское отношение к эксплуатации природы у себя дома и в сопредельных государствах, пренебрежение к насущным интересам своих сограждан. Например, нужно было бы уже давно

разработать предельные качественные экологические нормативы по сжиганию углей и других видов низкокачественного топлива в энергетике. Необходимо ограничить их применение, а не насаждать волевым путем их использование вопреки здравому смыслу. Некоторые виды угля с предельно низкими экологическими качественными показателями (например, экибастузские, канско-ачинские, некоторые дальневосточные) **нужно законодательно запретить** для сжигания, подобно запретам на применение низкокачественной сельскохозяйственной продукции.

Все еще бытующее мнение о критической величине запасов горючих полезных ископаемых, об оставлении части из них для нужд потомков и т.п. не соответствуют действительности. Проблема энергетической обеспеченности будущих поколений людей, как видим, лежит совсем в другой плоскости. Имеющиеся **запасы углеводородов даже теоретически не могут быть полностью истрачены и востребованы цивилизацией в будущем**, так как для этого потребуется, как отмечалось, истратить весь кислород атмосферы и превратить его в углекислый газ, что приведет к полномасштабной биологической катастрофе. Речь может идти о расходовании лишь около 1% потенциальных запасов органического топлива. Критическими с точки зрения приемлемых экологических условий для выживания человечества являются **допустимое содержание углекислого газа для регулирования парникового эффекта и в целом температурного режима на Земле**, в меньшей степени – запасы кислорода в атмосфере Земли.

В заключение следует подчеркнуть необходимость радикального ускорения работ по разработке технологий с минимальными выбросами в атмосферу CO_2 , в частности в ядерной энергетике. Уже в близкой перспективе 30–50 лет развитию «большой» энергетики на ядерном топливе альтернативы нет – она при необходимом уровне безопасности практически может не иметь отходов, ухудшающих экологическую ситуацию, особенно в наиболее угрожаемой сфере – в климатических изменениях. Разумеется, необходимо максимально использовать и традиционные источники возобновляемой энергии, которые, однако, значительного влияния на удовлетворение энергетических потребностей оказать не могут.

ОВК: традиции давно минувших дней*

А. К. КИРИЛЛОВ,
Институт истории СО РАН,
Новосибирск

«О. В. К. Банк» – гласит красочная вывеска на здании по улице Гаранина в Новосибирске. Не так давно вошедшая в нашу жизнь аббревиатура становится почти привычной. Существует уже целое объединение – Группа ОВК, включающая несколько банков с аналогичными названиями, которые охватили сеть своих отделений всю страну. История происхождения этого звучного имени уходит корнями в эпоху реформ Александра II, приведших к появлению в России совершенно новой кредитной системы.

Жители России 1860-х годов стали свидетелями появления целого ряда прежде неизвестных типов кредитных учреждений, в том числе таких крупных, как акционерные коммерческие банки. Однако в бедной капиталами России кредита по-прежнему не хватало. Это и вызвало к жизни **общества взаимного кредита (ОВК)**. Их отличие от всех других кредитных учреждений, как существовавших к тому времени, так и возникших позже, состояло в совмещении их участниками функций акционеров и заёмщиков. Основной капитал составлялся из взносов самих участников, равнявшихся 10% выделенной им ссуды. На собранный таким образом основной («складочный») капитал привлекались дополнительные средства (вклады населения, займы в других кредитных учреждениях), за счёт которых и выдавались ссуды участникам.

Стремясь подчеркнуть взаимный характер обществ, законодатели поощряли членов участвовать в делах своих организаций: была установлена ответственность каждого по долгам общества в размере полученной ссуды. На сумму в

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, грант № 02-01-00344а.



размере 90% полученного кредита (10% вносили деньгами) члены общества выдавали расписки, именовавшиеся капиталом обеспечения, причём расписка обеспечивалась всей собственностью заёмщика. Другими словами, гарантией для вкладчиков служило всё имущество членов общества (соответственно, запрещалось участие в нескольких учреждениях сразу). Мало того, желание покинуть ОВК не могло быть удовлетворено до утверждения очередным собранием отчёта за тот год, в течение которого было подано соответствующее заявление. Значит, никто не мог уклониться от участия в оплате убытков, произошедших из-за ошибок в управлении. Прибыль общества (за вычетом обязательных отчислений в запасной капитал) распределялась между членами пропорционально их участию в капитале.

Вступить в общество можно было на основании ручательства одного или нескольких лиц, залога обществу недвижимости или гарантированных ценных бумаг либо «по известной обществу коммерческой благонадёжности просителя»¹. Решение о принятии нового члена утверждалось тремя четвертями голосов членов приёмного комитета, выбравшегося правлением общества.

Главным органом ОВК было общее собрание, проводившееся обычно раз в год. Задачи его сводились к выборам правления, утверждению отчёта и распределению прибыли. В этом собрании каждый участник, независимо от взноса в основной капитал, имел один голос. Даже при наличии доверенности от других членов разрешалось использовать не более двух голосов. Избирательное право для всех участников было активным: все имели право выдвинуть свою кандидатуру в руководящие органы. Единственное «нарушение демократии» происходило в тех случаях, когда в обществе, имевшем более 300 членов, общее собрание заменялось собранием делегатов. Последних (не менее 36 человек) избирали по группам, каждая из которых давала треть членских взносов.

¹ Бернарди А. Б. Организация и операции акционерных коммерческих банков и городских общественных банков в связи с их счетоводством. СПб., 1914. С. 16.

Таким образом, в законодательно закреплённом устройстве обществ взаимного кредита проявлялось стремление правительства вписать их в чётко определённые рамки, определив как небольшие кредитные учреждения, основанные на личном знакомстве и взаимном доверии участников при демократичной системе управления.

С первых лет существования общества взаимного кредита нашли свою нишу на рынке, которую и сохраняли в течение всего периода. Общества были ориентированы на средние слои городского населения – как мелких предпринимателей, так и обывателей. Отсутствие среди членов ОВК финансовых магнатов объясняется, во-первых, тем, что предельный кредит в обществе не мог превышать размер записанного в уставе минимального кредита более чем в 50 раз. Во-вторых, меньшей выгодностью ОВК по сравнению с коммерческими банками. Одним из их слабых мест было требование к заёмщику оставлять в основном капитале общества десятую часть полученного займа, что автоматически удорожало кредит. Второе связано с нехваткой капиталов в России, из-за которой, не довольствуясь вкладами населения, кредитные учреждения вынуждены были прибегать к займам. Остроту положения иллюстрирует итог 1-го съезда сибирских обществ взаимного кредита, проведённого в январе 1917 г. в Томске. Пять из семи ходатайств, которые решил возбудить съезд, касались расширения возможностей кредитования обществ в Госбанке и лишь два – расширения возможностей выдачи кредитов².

Основным источником капиталов выступало государство. Однако средний кредит Госбанка на одного члена общества взаимного кредита составлял 10 руб., а тот же показатель для крупных акционерных коммерческих банков – 150 руб.³ Поэтому обществам приходилось кредитоваться в последних, которые становились посредниками. В итоге кредит в ОВК дорожал, и в члены общества вступали лишь некруп-

² Деловая Россия. 1917. 22 января. № 98.

³ Воложанин В. Очередная задача сибирских обществ взаимного кредита // Право и финансово-промышленная жизнь Сибири. Томск, 1915. Тетрадь 1-я. С. 96.

ные предприниматели, те, кто не мог получить кредит в коммерческом банке.

Состав участников взаимного кредита можно представить по Томскому обществу, действовавшему с 1900 г. На 1912 г. 20% его членов составляли предприниматели, взносы которых обеспечили 44% оборотного капитала; ещё 69% членов и 43% оборотного капитала дали служащие и представители свободных профессий; остальное (соответственно 11 и 13%) поделили домовладельцы, ремесленники и прочие категории⁴.

Похожим был состав клиентуры городских банков. ОВК отличались от банков в основном составом операций, среди которых отсутствовали ссуды под городские строения (вторая по значимости операция у городских банков, иной раз соперничавшая с учётом). Сочетание краткосрочных пассивов с долгосрочными (при ипотечном кредитовании) активами вызывало стойкое подозрение у министерских чиновников, поэтому обществам взаимного кредита было разрешено работать только с земельной недвижимостью, предоставление которой в залог было не частым в городах начала XX в. Подобное ограничение обусловило основную форму кредитования в ОВК: ею стал учёт векселей, что обеспечило преобладание у них коммерческого кредита над бытовым, игравшим столь важную роль в активах городских банков. (Под бытовым кредитом понимаются займы на непроизводительные нужды). Краткосрочность вексельного кредитования в сочетании с отсутствием необходимости согласовывать свои действия с городскими властями определили и такую черту ОВК, как подвижность. Манёвренность общества обусловила их большую реакцию рыночной конъюнктуры по сравнению с городскими банками.

Операции ОВК были двух типов. Большинство видов кредитования, включая учёт векселей, ссуды и специальные текущие счета под векселя, товары и товарные документы, ценные бумаги и драгоценности предназначалось только для членов. Для всех остальных (помимо само собой разумею-

⁴ Боголепов М. И. Банковский кредит в Томске // Город Томск. Томск, 1912. С. 58.

щихся пассивных операций) допускались комиссионные действия — принятие на инкассо, переводы, получение денег по иногородним документам и т. п., переучёт векселей и перезалог ценных бумаг, а также кредиты под соло-векселя, обеспеченные именьями. Удельный вес их можно оценить по следующей таблице.

Как видно из таблицы, единственная значительная активная операция (после учёта) — это специальные текущие счета (on call), обеспеченные ценными бумагами. Данная операция была особенно популярна в столичных обществах, поскольку там, вблизи биржи, с её помощью преимущественно оформлялась игра на акциях, широко распространенная в Москве и Петербурге начала XX в. Против использования кредита, полученного из ОВК, для спекуляции возражали многие современники, однако положение не менялось до закрытия петербургской биржи в связи с началом первой мировой войны в июле 1914 г.

Вернёмся собственно к истории развития обществ взаимного кредита в России. Первое такое общество было создано в начале 1863 г. в Петербурге для помощи торговцам, пострадавшим от пожара на Апраксинском и Щукинском рынках. Кредитные учреждения нового типа начали быстро расти, так что число их в 70-е годы XIX в. перевалило за сотню. Однако кризис второй половины 70-х годов привёл к прекращению роста и осложнил положение некоторых обществ, недостаточно грамотно ведших дела либо допускавших злоупотребления. В начале 80-х дело дошло до банкротств. Механизм министерских ревизий не был в то время закреплён законодательно, однако под влиянием «жалоб заинтересованных в делах обществ взаимного кредита лиц о принятии тех или иных мер по отношению к обществам» Министерство финансов провело несколько выборочных проверок, выявивших «не только полную несостоятельность большей части сих обществ [обревисованных — **А. К.**], но и беспорядочное ведение их дел»⁵.

⁵ Российский государственный исторический архив. Ф. 587. Оп. 60. Д. 14. Л. 4 об.

**Суммарный баланс обществ взаимного кредита*
Российской империи на 1 января 1914 г.**

Статья	Объём, млн руб.	Доля, %
Баланс	1060	100
Актив		
Касса	25,8	2,4
Текущие счета в кредитных учреждениях	36,4	3,4
Собственные ценные бумаги	21,2	2,0
Учёт	552,3	52,1
<i>Выдачи под соло-векселя, обеспеченные:</i>		
сельскохозяйственными именными	7,5	0,7
городскими землями	45,5	4,3
ценными бумагами	3,6	0,3
<i>Специальные текущие счета под:</i>		
ценные бумаги	122,3	11,5
векселя	51,8	4,9
товары	22,3	2,1
земли	10,4	1,0
<i>Корреспонденты: logo</i>	40,6	3,8
postro	16,1	1,5
Пассив		
<i>Капитал:</i> основной	127	12,0
запасной	15,3	1,4
<i>Вклады:</i> срочные	238,7	22,5
бессрочные (до востребования)	29,4	2,8
текущие счета	327,4	30,9
Из общей суммы вкладов внесено членами общества	273,6	25,8
<i>Переучёт + перезалог:</i>		
в Госбанке	32,4	3,1
в частных банках	125,3	11,8
<i>Корреспонденты: logo</i>	20,1	1,9
postro	52,2	4,9

*Число обществ – 1108, число членов – 634355.

Источник: Ежегодник Министерства финансов за 1914 г. СПб., 1914. С. 212–311.

Стандартна реакция царского правительства – «лучше ничего не делают, чем ошибаются»: министры реши-

ли ограничить наиболее рискованные, с их точки зрения, операции. Запрет коснулся ряда операций для нечленов (приём вкладов на текущий счёт, ссуды под ценные бумаги, приём векселей на комиссию, переводы за счёт клиентов). Не оградившие общества от ошибок и злоупотреблений руководства, эти запреты в значительной степени стеснили их деятельность. Вплоть до конца XIX в. число и обороты обществ взаимного кредита в России сохранялись на прежнем уровне. И лишь в новом столетии возобновился их рост, особенно проявившийся в годы столыпинского подъёма экономики.

Таблица 2

Численный рост обществ взаимного кредита (на начало года)⁶

Год	Число обществ, шт.	Число членов, тыс.	Баланс, млн руб.
1898	99	67,0	215,4
1904	192	125,0	306,1
1905	217	140,1	315,9
1906	261	151,5	314,6
1907	261	158,3	319,5
1908	304	175,7	343,2
1909	369	210,0	404,2
1910	467	267,1	485,2
1911	604	371,6	669,5
1912	776	501,8	898,8
1913	932	589,2	1019
1914	1108	634,4	1060

С новой стадией развития возникли и новые проблемы. Учредительство обществ, уподобившееся лихорадке, носило стихийный характер. В некоторых населённых пунктах, которым хватило бы и одного общества, открывались сразу несколько. По выражению «Финансового обозрения», это приводило к лишению их коммерческого кредита и превращению в «чиновничьи кассы взаимопомощи»⁷. Для столиц участие челове-

⁶ **Источник:** Ежегодник Министерства финансов. Вып. 1898 г. СПб., 1899. С. 320–377; Ежегодник Министерства финансов за 1914 г. СПб., 1914. С. 212–311.

⁷ Финансовое обозрение. 1912. № 3.

ка сразу в нескольких обществах стало обычным. Противоречила первоначальной идее и широко распространившаяся практика вычета десятипроцентного взноса в основной капитал из ссуды взамен уплаты его «живыми» деньгами. Такой порядок облегчал участие в обществе тем, у кого не было денег на вступительный взнос, однако соответствующая часть капитала, по крайней мере, на время (пока на неё не привлекались пассивы), оказывалась фиктивной.

Во многих обществах из-за увеличения численности членов нарушался один из основных принципов взаимности: все должны знать друг друга в лицо. Это затрудняло получение кредита рядовым членам, поскольку правления, конечно, осторожно подходили к учёту векселей незнакомых людей. Способом обойти это затруднение стал широко распространившийся в столице групповой кредит. Суть его состояла в обеспечении учёта векселей солидарной ответственностью перед ОВК группы членов, которые создавали кружок взаимной поруки и подписывали с обществом соглашение. Векселя, предъявляемые членами кружка к учёту, подписывались всеми участниками объединения. Одновременно формировался особый фонд из удержанных 10% от открытого при учёте векселя кредита, а также ежемесячных отчислений. Фонд находился на счетах ОВК и предназначался для периодического выкупа векселей при их переучёте и для погашения возможных долгов членов кружка по полученным ссудам. Имея такую солидную гарантию, руководство общества с большей охотой учитывало векселя участников кружков. Повышение собственной кредитоспособности членов побуждало участвовать в групповом кредите, несмотря на то, что связанные с этим обязательные отчисления увеличивали стоимость займа. По наблюдениям одного из экономических журналов того времени, в 1914 г. таких кружков в обществах Петербурга насчитывалось несколько десятков⁸.

Таким образом, складывались объединения, которые можно назвать «ОВК в ОВК», возмещавшие связанное с ростом обществ исчезновение «товарищеского духа», на которое сетовали некоторые современники.

⁸ Экономист России. 1914. № 15–16. С. 8–9.

Многokратное увеличение численности обществ взаимного кредита привело к необходимости создания их Центрального банка (ЦБ ОВК). Одним из главных доводов в пользу объединения был тот факт, что в одно и то же время одни ОВК кредитовались в коммерческих банках, а другие – держали в них свободные средства. Таким образом, банки выступали посредниками в распределении средств между обществами, получая за это солидные проценты. Оставить деньги в бюджетах самих обществ и было изначально основной целью объединения. Центробанк был создан на тех же основаниях, что и обычное общество: каждый пайщик мог получить кредит, в 10 раз больший его вноса в основной капитал. Деятельность банка сдерживал устав: он не мог привлекать в пассивы средства населения. Поэтому, несмотря на крупные кредиты в Госбанке и коммерческих банках, которыми располагал ЦБ ОВК, средств не хватало. Руководство банка предложило выпустить паи, однако это было запрещено Минфином, поскольку уничтожило бы принцип взаимности и превратило бы ЦБ ОВК в акционерный банк⁹.

Среди самих обществ популярность Центрального банка росла. Если на момент открытия, к 30 января 1909 г., он объединял 144 ОВК (39% всех существовавших в это время), то к началу следующего года – 304 (65%), ещё через год – 464 (76%), а к 1912 г. – 650 обществ¹⁰. На начало 1916 г. в ЦБ состояли 614 обществ, из которых минимальный взнос (1 тыс. руб.) сделал 201 участник, по 2 тыс. руб. внесли 72, предельный взнос – 20 тыс. – 1 общество¹¹. Таким образом, большинство участников не ограничилось минимумом. Оборотный капитал составил 2 млн руб. Несколько миллионами исчислялись бланковые ссуды банка обществам, а ежедневные обороты корреспондентского союза, организованного банком среди своих членов, достигали 6 млн¹².

Несколько ухудшилось положение в 1912 г. Из 932 существовавших в то время обществ 102 закончили его с

⁹ Финансовое обозрение. 1913. № 5.

¹⁰ Вестник финансов, промышленности и торговли. 1910. № 4. С. 163–164; 1911. № 24. С. 485–486; Финансовое обозрение. 1913. № 11.

¹¹ Деловая Россия. 1916. № 21–22. С. 6.

¹² Финансовое обозрение. 1913. № 11.

убытком (составившим 31% от суммарной прибыли всех остальных обществ)¹³. В значительной степени повлияла ухудшившаяся экономическая обстановка. Из-за этого коммерческие банки резко сократили кредиты ОВК, одновременно повысились ставки, уменьшились кредиты Центрального банка. Из членов последнего пришлось даже исключить ряд обществ ввиду их неспособности погасить задолженность, достигшую 900 тыс. руб.¹⁴ В итоге 1913-й год Центробанк закончил с убытком. Это подтолкнуло участников съезда 8 мая 1914 г. всё же принять решение о реорганизации банка на акционерных началах. Видный финансовый деятель И. Х. Озеров был сменён на посту председателя правления председателем Томского ОВК, бывшим депутатом 1-й Государственной думы А. И. Макушиным¹⁵. Особенная канцелярия по кредитной части отвергла проект акционирования на том основании, что он не получил одобрения двух третей участников собрания. Однако руководство Центробанка, дополнительно опросив участников, решило не отступать и возобновить ходатайство.

В общем, несмотря на отмеченные выше колебания, к началу первой мировой войны общества взаимного кредита демонстрировали поражавшие воображение современников спринтерские темпы развития. Диктовавшиеся правительством особенности устройства ОВК показывают стремление властей сохранить их в качестве некоего полупатриархального типа учреждений, напоминающего большую семью, где все друг друга знают и ведут дела на основании взаимного доверия. Однако огромная потребность средних слоёв города в кредите смела тесные рамки. Стремительный количественный рост начала XX в. перерос в качественные перемены, затронувшие как внутреннее устройство обществ, так и главное – координацию их деятельности на всероссийском уровне. Созданием Центрального банка обществ взаимного кредита была преодолена их территориальная ограниченность и обеспечен новый уровень развития.

¹³ Финансовое обозрение. 1914. № 2.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Финансовое обозрение. 1914. № 10, 11.

ПЛАНЫ И РЕАЛИИ ПОСЛЕВОЕННОЙ КОНВЕРСИИ

И. А. ЧУДНОВ,
кандидат исторических наук,
Кузбасский государственный технический университет,
Кемерово

Реформа наших Вооруженных сил, о которой столько говорят и пишут в последнее время, в значительной мере затрагивает оборонную индустрию. Принятие решений в этой сфере протекает подчас весьма болезненно. Наша страна имеет огромный и в какой-то мере уникальный опыт регулирования объемов военного производства. К сожалению, он недостаточно изучен, обделен вниманием ученых.

В советской экономической и особенно историко-партийной литературе показан быстрый, плавный и планомерный переход индустрии от войны к миру. В условиях сверхцентрализации так и должно было быть. После Великой Отечественной войны конверсией активно занимались в планирующих и директивных органах.

Вместе с тем процесс исполнения решений значительно отличался от разработанной модели. Резкое снятие военного заказа при отсутствии новой специализации больно ударило по предприятиям. Планы по гражданской продукции выполнялись, в лучшем случае, на треть. По мнению Госплана СССР, это было следствием сокращения рабочего дня, введения отпусков, реэвакуации специалистов и т. д. Фактически признавалась ведущая роль экстенсивных факторов. Действительно, в военные годы прирост достигался во многом благодаря постоянным мобилизациям рабочей силы и привлечению спецконтингента, который на сибирских заводах часто не включали в списочный состав рабочих. Согласно отчетам, меньшим числом работающих производили больше продукции, что должно было означать рост производительности труда.

© ЭКО 2002 г.



Госплан страны, вероятно, не предвидел наступления глубокого спада. Во всяком случае, меры по предотвращению негативных последствий или запоздали, или были неэффективными. К концу войны ни один наркомат тяжелой и оборонной промышленности не имел четких планов и не смог плавно, без потрясений перейти к новому производству. Непрерывная штурмовщина военных лет в одночасье сменилась полным затишьем. Из наркоматов-министерств месяцами не поступало никаких указаний. Директора остались один на один со своими проблемами.

Оборонные заводы Томска в 1946 г. еще не имели планов, утвержденных министерствами не только на пятилетку, но и на текущий год. Предприятия жили «своими наметками». Кемеровские заводы № 129 и № 388 в октябре 1945 г. использовали свои мощности на 20% и 15% соответственно. Рабочие трудились в подсобном хозяйстве, ушли в отпуск, делали табуретки. Из наркомата не поступало никаких указаний. Для завода № 605 был определен новый профиль – горношахтное оборудование. План абсолютно не учитывал местных условий и, кроме того, содержал указание – развернуть параллельное производство мелких деталей для машиностроения. Себестоимость втулки при изготовлении ее на имеющихся крупных универсальных станках составляла 24 руб., в то же время цена была определена министерством в 5,5 руб.

Завод № 392 Минсельхозмаша летом 1946 г. изготавливал пудреницы, мебель, пуговицы. Новый профиль еще не был определен, часть оборудования простаивала. Наконец пришло указание – наладить производство триеров. Завод подготовил документацию, заготовил детали, затратив на подготовительные мероприятия 500 тыс. руб. После этого из министерства пришло новое указание – производство триеров снять, а выпускать сушилки. К этому моменту производственные мощности были загружены на 15%, но работа кипела. В месяц завод производил 1 млн пуговиц, что было очень выгодно. Себестоимость 1 шт. – 57 коп. – значительно перекрывалась оптовой ценой – 2 руб. за штуку, установленной в 1926 г. Это экономическое чудо позволяло рапортовать о выполнении плана по валу, прибыли и т. д.

Сталинский завод № 526 Минвооружений (Сталинск – ныне Новокузнецк) делал автоматическое оружие, а после войны – отбойные молотки. От них, по указанию из Москвы, надо было перейти к выпуску радиолокационных стан-

ций. Сроки поджимали, требовалось достроить завод, обучить 500 рабочих, найти надежных смежников.

Заводу № 174 (Омск) министерство поручило перейти от танка Т-34 к Т-54 и СУ-100. План оценивался коллективом как нереальный. Вместо помощи пришла телеграмма К. Е. Ворошилова с приветствиями и пожеланиями успехов. На новосибирском заводе № 69 Минвооружений с удивлением узнали о новом профиле. Он не имел отношения ни к подготовленным кадрам, ни к запросам потребителей. Только в декабре 1947 г. предприятию три раза меняли план, как по объему, так и по номенклатуре.

Переходный процесс в экономике при наличии огромного планового аппарата должен был проходить четко и слаженно. Вместо этого на местах постоянно жаловались на сбой и дезорганизацию. Метко выразился стахановец из Новосибирска Захаров: «У нас составляют такие планы, что не только рабочий не может в них разобраться, но и тот, кто их составлял».

Степень эффективности «партийного менеджмента» в «антикризисном управлении» послевоенных лет еще не исследовалась. Между тем судьба послевоенного восстановления была в руках именно местной номенклатурной элиты. Ее образовательный уровень был значительно ниже, чем в наши дни, но результаты проявились гораздо быстрее. Этот феномен нуждается в объяснении.

Значительный интерес представляет вопрос о «приводных ремнях». Отступим от традиции и примем за главный из них – директорский корпус. Именно он, вместе с ИТР, лавируя между «накачками» сверху и нажимом снизу, выводил производство на новый уровень. Вероятно, по инерции военных лет центр привык командовать руководителями. Их пожелания и рекомендации чаще всего не учитывались. Сохранялся лозунг – любой ценой... а ситуация изменилась. Работать старыми методами более было невозможно. Руководителям среднего звена причины сложившегося положения были ясны. «Мы сегодня работаем плохо, потому что вчера, в прошлые годы работали хорошо – рвали, где попало и как попало, любой ценой, любым количе-

ством людей, не решая главных, больших вопросов, ежедневно понукаемые... и вот эти нерешенные вопросы... догоняют нас и тянут назад», – говорил на облпартконференции секретарь Ленинск-Кузнецкого горкома партии. Он был прав – уголь в Кузбассе добывался в буквальном смысле кровью. Только за 1945 г. на шахтах произошло 3005 аварий. Обком констатировал, что «такой ценой, такими жертвами давать уголь мы больше не можем... Аварии настолько возросли, что являются основной причиной срыва добычи угля». Проблема волновала в основном местное руководство, из Москвы требовали роста объемов добычи угля. Минуглепром, как считали в Кузбассе, «за тоннами угля не видит живых людей».

Стремясь выполнить план перехода на гражданскую продукцию, часто оцениваемый ими как явно нереальный, директора и парторги использовали старые проверенные методы. Они достаточно подробно описаны в постановлении Совмина и ЦК ВКП(б) 1588-705С от 16 июля 1946 г. Там дана развернутая картина приписок и фальсификации отчетных показателей в народном хозяйстве. Самыми распространенными приемами, по мнению Мингосконтроля, были: завышение фактически выполненных показателей путем увеличения так называемых неизменных цен 1926–1927 гг., зачисление в отчет несуществующей продукции или полуфабрикатов. В соответствии с постановлением уполномоченные Госплана Советского Союза в областях Сибири провели проверки на предприятиях. Типичным был результат на Томском ГПЗ: «выяснить действительный выпуск подшипников на заводе не удалось, т. к. ОТК не ведет точного учета...»¹. В результате проверок выяснилось, что многие первые места в соревновании и переходящие знамена были получены за весьма сомнительные показатели. Приписки были органичной составной частью централизованной экономики, и никакая военная приемка или партийный контроль не могли их искоренить в силу заинтересованности участников.

¹ Центр документации новейшей истории Томской области (ЦДНИТО). Ф. 607. Оп. 1. Д. 466. Л. 167–169.

Могли ли директивные органы на основе даже частично фальсифицированных показателей составлять реальные планы? Уже в годы перестройки председатель Госкомстата признавал, что «искаженные данные о темпах, уровнях и пропорциях социально-экономического развития страны не составляют надежной основы для принятия важнейших решений»². Более определенно высказался Г. И. Ханин, полагая, что «в течение многих десятилетий приходилось управлять экономикой в условиях, когда многие показатели, ее характеризующие, оценивались нашей статистикой грубо ошибочно»³.

Подобные мысли высказывались и тогда, когда планы составлялись. На конференции по развитию производительных сил Кузбасса в ноябре 1948 г. с участием известных ученых, представителей Госплана, министерств, партийных и советских руководителей в традиционных спорах между министерствами проявилась интересная деталь. Перспективные планы составлялись на основе ориентировочных данных, получаемых путем опроса ведомств, которые часто давали не объективную, а выгодную для себя картину. «Ведомства, – подчеркивал один из докладчиков, – не имея четкой картины развития энергетики и металлургии... естественно не могут дать обоснованного разреза для своих цифр перспективного металлопотребления. Скажите машиностроителям, что в Кузбассе будет добываться 100 млн т угля и выплавляться 6 млн т стали, и они дадут вам совсем иные цифры потребности в металле, чем давали до сих пор»⁴.

Конверсия, тем более проводимая на плановой основе, создавала благоприятную возможность для внедрения достижений научно-технического прогресса. Именно послевоенный период стал для многих стран удачным стартом. У нас тоже интересовались передовыми технологиями. В декабре 1947 г. был создан Государственный комитет внедрения новой техники (Гостехника СССР). Этот орган, веро-

² Коммунист. 1990. № 3. С. 22.

³ Экономическая социология и перестройка. М., 1989. С. 50.

⁴ Народнохозяйственные проблемы Кузбасса. М., 1950. Т. I. С. 458.

ятно, предназначался для разбора и сортировки приобретенных в годы войны патентов и изобретений. По распоряжению ГКО в июле 1945 г. в Москву была вывезена Берлинская патентно-техническая библиотека. Достижения НТП внедрялись в народное хозяйство путем административного нажима. В соответствии с постановлением Совмина СССР от 13.02.1949 г. все министерства и ведомства обязывались «рассмотреть по тематическим перечням, подготовленным Гостехникой, 225 тыс. патентов, полученных в особом порядке...»⁵.

Но конверсия не имела научно проработанной программы и не могла ее иметь. Крайне низкий уровень экономических исследований признавался во второй половине 1940-х официально. Попытки В. С. Немчинова и Е. С. Варги изложить свое видение проблем привели к тому, что они оказались «в плену буржуазной идеологии»⁶.

Система не была восприимчива к техническим новациям, и Гостехника просуществовала всего несколько лет, не успев оказать сколько-нибудь заметного влияния на промышленность. На гражданских предприятиях, за редким исключением, ее деятельность прошла незамеченной. В Новосибирске заводы просто «не ощущали никакого руководства со стороны созданного правительством нового органа – комитета по внедрению передовой техники...». Побывавший в Кузбассе зампред Госплана высказался более определенно: «Нужно подумать, имеет ли смысл давать новые механизмы, если работники Кузбасса не желают использовать того, что им уже дано в последние годы». Главная причина была в том, что «новая техника... привязывается к старой организации производства»⁷.

Некоторые надежды на ускорение НТП в сибирской промышленности возлагались на трофейное оборудование. Оно демонтировалось в спешке, чаще всего непрофессионалами и поступало в Советский Союз некомплектным или без до-

⁵ Симонов. Н. С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950 гг. М., 1996. С. 194.

⁶ Вопросы экономики. 1948. № 8. С. 69.

⁷ ГАНУ. Ф. П-4. Оп. 12. Д. 456. Л. 146.; ГАКО. Ф. П-75. Оп. 2. Д. 227. Л. 62.

кументации. Предприятия региона, в значительной степени эвакуированные, с трудом разместили в годы войны свои собственные станки. К приему репараций они были совершенно не готовы. За 1945 г. в СССР было отправлено 400 тыс. вагонов. В начале 1946 г. ежедневно отгружались из Германии 700–800 вагонов⁸. Такую массу отечественные заводы сразу были не в состоянии «переварить». Трофейное оборудование создало проблем едва ли не больше, чем принесло пользы. Дело было не столько в объективных послевоенных трудностях, сколько в полном отсутствии заинтересованности. Аналогичную картину можно было наблюдать и с закупленным по импорту оборудованием в 60-е годы и позже. Традиционно велики были неустановленные запасы, чаще всего оборудование было «свалено, как попало... в грязи», а приобреталось «без учета необходимости и планов строительства».

На достижения НТП не делали ставку в планах восстановления. Их внедрение наталкивалось на нерешенные проблемы организации труда. Не случаен поэтому был перевод насущных проблем в политическую плоскость. «Подлинным двигателем производительных сил является свободный социалистический труд, вдохновлённый животворным патриотизмом народной инициативы...» – писала «Правда».

За годы четвертой пятилетки только в промышленности возникло свыше 250 новаторских начинаний, получивших всесоюзную известность. Почва для инициатив была огромна, и они возникали там, где должна была быть нормальная, хорошо организованная работа. Действительность давала повод развернуть соревнование за что угодно, буквально в любом месте, так как, за что ни возьмись, все нуждалось «в коренном улучшении». Соревнование во многом восполняло пробел, связанный с недооценкой НОТ. В условиях спада разворачивалась кампания за выполнение и перевыполнение планов. В условиях дефицита и изношенности станков – за скоростные методы работы (инициатива Г. С. Борткевича, П. П. Быкова и др.). В условиях огромно-

⁸ Кнышевский П. Н. Тайны германских репараций. М., 1994. С. 20–24.

го процента брака – за качество (инициатива А. С. Чутких). Для борьбы с прогулами и низкой квалификацией – за коллективную стахановскую работу (инициатива Ф. Л. Ковалева) и т. п.

Последний, возникший на ткацкой фабрике почин представлялся панацеей для всей промышленности и внедрялся повсеместно. Между тем даже сами инициаторы не были уверены в правильности такого подхода. Так, Ф. Л. Ковалев (инженер ткацкой фабрики), выступая на конференции по скоростному резанию металла, так ответил на недоуменные вопросы из зала о том, как внедрять его метод в машиностроении: «Если нет смысла заниматься такими приемами, не тратьте времени и не делайте этого только для отчета, что по методу Ковалева мы тоже занимаемся, а чем занимаемся – неизвестно»⁹.

С идеями Ф. Л. Ковалева сегодня нельзя не согласиться. Он наблюдал работу несколько стахановцев, выбирал лучшие приемы у каждого, суммировал их по какой-то одной операции и получал максимально эффективную модель труда. Не умаляя значение этой разработки, необходимо отметить, что подобная система была создана еще в 80-е годы XIX века американским инженером Ф. У. Тейлором, который проводил хронометражные наблюдения лучших рабочих, выявляя наиболее рациональные приемы. Автор полагал, что «хорошая организация при бедном оборудовании даст лучшие результаты, чем отличное оборудование при плохой организации»¹⁰. Актуальность этого тезиса для отечественной экономики трудно переоценить.

Инженер Ф. Л. Ковалев, как и другие советские инженеры и хозяйственники, могли «не раболепствовать перед Западом», изучая Тейлора, можно было учесть опыт петербургского Путиловского завода. Профессор Г. Л. Гант еще в начале века предлагал следующую схему изучения передовых методов работы «по-стахановски»: разложить слож-

⁹ ГАРФ. Ф. 7676. Оп. 16. Д. 884. Л. 108.

¹⁰ Тейлор Ф. У. Административно-техническая организация производства. М., 1918. С. 55.

ную операцию на элементы, исследовать каждый из этих элементов в отдельности, последовательно соединить полученный путем вышеупомянутого исследования результат¹¹.

Понятно, что любая, самая эффективная система организации труда заработает лишь тогда, когда будет заинтересованность в результатах работы. Сам Ф. Л. Ковалев подчеркивал: «Мы каждому рабочему показываем этот прием, ни один рабочий не может сказать, что он не ознакомлен со стахановским методом работы, и только нежелание отдельных рабочих может привести к тому, что приемы окажутся неэффективными».

Местные партийные органы едва успевали поддерживать непрерывно распространявшиеся почины и инициативы. Реальная жизнь все больше отрывалась от отчетов. Секретарь Томского обкома откровенно признавал: «Если проследить работу наших предприятий в отношении творческой инициативы... то этого мы пока не найдем на своих заводах... из-за прорех; запущенность невероятнейшая встречается на большинстве предприятий...»

Интересно проанализировать экономические результаты многочисленных кампаний. Они, как сейчас принято говорить, неоднозначны. Предприятия Сталинска (Новокузнецка) в 1948 г. в ходе движения за сверхплановые накопления, как это тогда называлось, сэкономили сверх плана 105 млн руб. Вместе с тем только на КМК затраты на внутриводской брак составили 30,2 млн руб., сверхнормативные потери металла достигли 10 тыс. т, оборачиваемость средств на 12 дней превысила план и т. д.

Несовершенство технологии, брак и огромная материалоемкость сводили на нет усилия стахановцев и результаты починов. Металлургам не было никакого смысла перевыполнять план, если, например, на Томском инструментальном заводе в брак уходило до 30% всего израсходованного металла. Вполне допустимым считалось делать из 8,5 т стали – 3,5 т изделий, остальное шло в отходы. Мастер завода так описывал производственный процесс: «Каждый месяц

¹¹ Ганть Г. Л. Современные системы зарплаты. СПб. 1912. С. 20.

первые пять дней мы стоим... с 5 по 20 число работаем по графику, с 20 нам дают новый график. С 25 “оперативный” график, а дальше до конца месяца начинается ничем не прикрытая штурмовщина...»¹²

Горячка инициатив могла способствовать быстрому восстановлению промышленности, но не могла подменить НТП. В условиях, когда интеллигенты-космополиты «раболепствовали и низкопоклонствовали», «разглашали государственную тайну» и т. п., на арену вышли «люди из народа» – самоучки-передовики. Они, как подчеркивал И. В. Сталин, «свободны от консерватизма и застойности некоторых инженеров, техников и хозяйственников, они смело идут вперед... то и дело дополняют и поправляют инженеров и техников. Они нередко учат их и толкают вперед»¹³. В 1946–1947 гг. стало нормой, и это отмечала пресса, когда многие ученые и ИТР начали активно популяризировать передовые методы труда рабочих-новаторов. В то же время значительное количество отечественных научных разработок пылилось в архивах. Хорошие результаты по скоростному резанию металла были достигнуты уже в середине 30-х годов; внедрение метода относится ко второй половине 40-х. Оно проводилось в приказном порядке без учета значительного износа станочного парка.

Соревнование не исчерпывало попыток интенсификации производства в процессе конверсии. В ряде отраслей, прежде всего военном производстве, шло внедрение передовых технологий. В оборонной промышленности существовали те же проблемы, что и в других отраслях. Сохранение значительного количества военных заказов в послевоенные годы нельзя рассматривать как недостаток конверсии. Страна должна была иметь армию, адекватную сложной международной обстановке, способную противостоять диктату извне.

¹² ГАТО. Ф. 1097. ОП. 1. Д. 2106. Л. 44.; Красное Знамя. 1947. 23 авг.

¹³ Сталин И. В. Вопросы ленинизма. М., 1952. С. 534.

В статье сделан краткий экскурс в послевоенную историю технологической политики зарубежных стран и России, показано влияние технологической политики на экономический рост.

Статья может заинтересовать специалистов и студентов, изучающих технологический прогресс, историю экономики и техники.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: *мировой опыт и Россия**

И. В. БОЙКО,
кандидат экономических наук,
Санкт-Петербургский государственный университет
экономики и финансов

В послевоенный период экономика стран, находящихся «за пределами железного занавеса», прошла несколько этапов смены экономической и технологической парадигмы. Их основным содержанием было дальнейшее углубление международного разделения труда и смена конкурентных соотношений между промышленно развитыми и развивающимися странами. Внутри последних также происходили глубокие системные изменения: развивающийся мир разделился на «впереди летящих гусей» (азиатские страны: сначала Япония, затем Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур и т. д.), которые постепенно стали задавать ритм, направление и характер технологических изменений странам-последователям.

* Данная публикация «вырастала» в ходе чтения лекций для американских студентов и является результатом поиска, анализа и консультаций с ведущими западными специалистами. Но задачи исследования были поставлены не в теоретической, а в практической плоскости. На «срез» проблемы и селекцию исходных материалов повлияло изучение наиболее кризисного (энергетически дефицитного) региона России, имеющего высокий потенциал для осуществления технологической реструктуризации, но невидимого невооруженным глазом в потоках угля и денег, – Приморского края. Это определило как мотивы исследования, новые подходы к понятийному аппарату, так и критическое осмысление зарубежного опыта, приведшее к попыткам оценить возможности инновационной экономики для решения разнообразных как региональных, так и федеральных проблем.

© ЭКО 2002 г.



Первый этап: технологическая парадигма восстановительного периода

Накануне Второй мировой войны практически все ведущие промышленно развитые страны (США, Россия, Германия, Великобритания, Франция, Италия) имели военно-ориентированную экономику. Ей соответствовала и технологическая парадигма – создание новой военной техники, акцент на «продуктовых технологиях», активная роль государства как основного заказчика и покупателя. Ценовая конкуренция и объемы внедрения технологий, снижающих затраты, были незначительны, борьба за покупателя, ориентация на коммерческий результат не имели смысла.

Страны Западной Европы, потерпевшие поражение во второй мировой войне, и Япония начали свое промышленное развитие с реализации стратегии «догоняющего роста».

В 1955–1961 гг. расходы на исследования и разработки в западноевропейских странах увеличивались более чем на 20% в год. Прежде всего был сделан акцент на развитии гражданского сектора экономики и внедрении гражданских технологий (США невольно «помогли» своим будущим конкурентам – Германии и Японии – тем, что установили предельный размер военных расходов в ВВП). Считается, что концентрация исследовательских усилий на гражданских направлениях, привлечение в эти секторы наиболее выдающихся ученых и специалистов стали причиной роста конкурентоспособности и успеха стран на мировом рынке.

На этом этапе «двигателем» прогрессивных изменений стали импортные технологии (опять же в основном американские), направленные на развитие базовых отраслей, выпускающих стандартизированную продукцию (что вполне соответствовало задачам восстановительного этапа). Основные расходы на исследования и разработки были связаны с адаптацией зарубежных технологий. Так, в 1960 г. платежи Японии по импорту технологий составили 94,9 млн дол., Франции – 90,8 млн дол., Западной Германии – 127,5 млн дол. (в 1965 г. эти цифры составили соответственно – 167 млн дол., 213 млн дол. и 195,2 млн дол.).

Усиление значения технологического превосходства в области производства гражданской продукции, особенно потребительского назначения, сопровождалось потерей США лидирующих позиций на мировом рынке в целом: росло отрицательное сальдо торгового баланса и уменьшались торговые преимущества в секторе высокотехнологических товаров. Уже в 1985 г. превышение экспорта высокотехнологических товаров над их импортом в США составило всего 3,5 млрд дол.

Итак, результатом первого этапа смены экономической и технологической парадигмы стало появление конкурентов для США, ориентированных на внедрение нововведений в гражданское производство, уделяющих особенное внимание рынку и рыночным стратегиям, формирующих новые условия международного разделения труда.

Второй этап: переход к ресурсосберегающей технологической парадигме

Шоком, вызвавшим глубокие изменения в экономической и технологической парадигме практически всех промышленно развитых стран, стал нефтяной кризис 1970-х годов. Цена нефти на мировом рынке увеличилась с 2,51 дол. за баррель в 1972 г. до 10,79 дол. в 1974 г. Второй нефтяной кризис, начавшийся в 1979 г., привел к повышению цен на нефть до 37,29 дол. за баррель в 1981 г. **Именно эта ситуация вызвала необходимость проведения глубоких системных изменений в национальных экономиках стран-нефтеимпортеров, стала импульсом для глубокой модернизации и серьезных прогрессивных изменений.**

Наиболее интересен опыт изменения технологической парадигмы в Японии. Во-первых, многим предприятиям было рекомендовано направить свои исследовательские усилия на создание и внедрение энергосберегающих технологий. Например, в сталелитейной промышленности получили развитие технологии производства стали с меньшим объемом потребления нефти, кроме того, было значительно сокра-

щено потребление энергоносителей. Рекомендации правительства подкреплялись соответствующим пакетом финансовых мер. Так, правительство увеличило расходы на проведение соответствующих исследовательских работ с 7,5% (от общего объема их финансирования) в 1975 г. до 16,3% в 1985 г. Кроме того, правительством была начата реализация крупномасштабного проекта разработки технологий получения альтернативных источников энергии – «Sunshine project» и технологий консервации энергии – «Moonlight project».

Во-вторых, началось изменение всей промышленной структуры в направлении производства энергосберегающей, технолого-интенсивной продукции с более высокой долей добавленной стоимости. Стали сворачиваться энергоемкие и стремительно развиваться высокотехнологические отрасли. Так, если в начале 1970-х годов Япония была второй страной в мире по производству алюминия, то уже к концу 80-х годов отрасль практически перестала существовать: из 14 заводов, выпускающих алюминий, остался один. В то же время развитие получили такие высокотехнологические производства с высокой долей добавленной стоимости, как выпуск полупроводников, компьютеров, чистой химии и других. Результатом стало увеличение доли Японии на мировом рынке высокотехнологической продукции с 7,2% в 1965 г. до 19,8% в 1986 г.

Итак, в результате второго этапа многие страны изменили структуру экономики в направлении развития энергосберегающего производства и активного развития высокотехнологических товаров с более высокой долей добавленной стоимости. Фактически произошел переход от экстенсивной к интенсивной модели развития, когда основным условием устойчивого роста стало увеличение производства продукции с использованием ресурсосберегающих технологий. Большое значение приобрела ценовая конкуренция, что стимулировало снижение затрат за счет внедрения процессных технологий.

Третий этап: технологическая парадигма перехода к нестандартизированной продукции

На этом этапе все новые группы стран (сначала Республика Корея, затем Малайзия, Таиланд, Индонезия, Китай и пр.) начинают осваивать производство стандартизированной продукции, пользуясь своими преимуществами в дешевой рабочей силе. Особенно острая конкуренция наблюдается в таких традиционных промышленных отраслях, как сталелитейная, судостроение, в производстве электроники. Это приводит к сужению спектра технологического лидерства многих промышленно развитых стран и к необходимости освоения новых рыночных ниш за счет разработки и продвижения на рынок новых товаров.

Одновременно сокращается «жизненный цикл» товара, увеличивается значение постоянного обновления производства, повышаются требования к гибкости и мобильности частных компаний в освоении и представлении на рынке новых видов продукции. Постепенно снижается значение экономии на изменении масштабов производства и возрастает роль способности фирм к разработке, внедрению и быстрому обновлению новых товаров. На этом **этапе усиливается значение фундаментальных исследований, формирующих особенные конкурентные преимущества по созданию принципиально новых товаров.**

Советский Союз тоже когда-то был технологическим лидером...

....но шел своим путем. Без нефтяных потрясений и валютных колебаний, без необходимости учета новых тенденций в международном разделении труда и изменения характера конкуренции на мировом рынке.

Технологическую политику в СССР определяли три системные экономические характеристики: максимальная ориентация на самообеспеченность (в условиях замкнутой, автаркичной экономики); особая значимость высокой обороноспособности страны и выполнение миссии «зонтика» для стран социалистической ориентации; высокая ресурсоемкость продукции.

Создание такой системы соответствовало необходимости поддержания высокого уровня жизнеспособности и обеспечения независимости страны. Значительная мобилизационная способность экономики позволяла выполнять такие масштабные задачи, которые было бы не под силу выполнить в условиях рыночно-либеральной экономики. До сих пор, к примеру, западных специалистов удивляет тот факт, что за период с июня по ноябрь 1941 г. из западных регионов страны в восточные было эвакуировано 1523 основных промышленных предприятия и 6 миллионов рабочих. **Высокая мобилизационная эффективность позволила СССР решить задачи восстановительного периода, когда было необходимо «воскресить» 1710 городов и 70 тыс. деревень, 1300 мостов, 32 тыс. предприятий и 65 тыс. километров железных дорог, ранее полностью или частично разрушенных.**

Но если в 50–60 годы СССР имел высокие темпы роста (около 6%), а созданная экономическая и технологическая система позволяли решать сложные и масштабные задачи, то к началу 70-х необходимо было начать трансформацию этой системы в соответствии с мировыми рыночными тенденциями. Между тем СССР оставался огромной системой с высокой степенью милитаризации экономики: по некоторым оценкам, к 1985 г. в СССР военные расходы составляли около 25% ВВП. Особенно опасную финансовую нагрузку на теряющую эффективность экономику оказала программа перевооружения, начатая в 1970-х годах.

Высокая милитаризованность экономики являлась причиной ориентации на выпуск стандартизированной продукции при этом отсутствовала необходимость в разработке и внедрении «сберегающих» и «удешевляющих» технологий (в отсутствие рынка и ценовой конкуренции). Так, высокий спрос на продукцию сталелитейной промышленности со стороны все разбухающего военного сектора привел к тому, что СССР выплавлял в 2 раза больше стали, чем США (при сомнительном качестве и конкурентных характеристиках). Кроме высокой ресурсоемкости это приводило к отсутствию

необходимости в разработке новых, более дешевых заменяющих сталь материалов, например пластика.

В 1989 г. СССР был ведущим в мире производителем нефти, природного газа, стали, железной руды, тракторов и пр. О низкой эффективности использования ресурсов свидетельствует тот факт, что на производство одной тонны бумаги в СССР потреблялось в 7 раз больше древесины, чем в Финляндии. Надо заметить, что в промышленный оборот все более вовлекались природные ресурсы отдаленных регионов Сибири и Дальнего Востока. Это значительно удорожало производство не только ввиду транспортной составляющей (высокой «транспортоемкости» продукции), но и достаточно сложных климатических условий.

Военно-ориентированная экономика определила и потребность в создании особой системы внутренней организации народного хозяйства – пропорции между отраслями, соотношение между поставками сырья и комплектующих, производством и сбытом целиком регламентировались государством. План был законом. Любая инновация создавала риск невыполнения плана, который определялся в тоннах и рублях. Западные источники приводят пример, когда план представления новой техники на Украине требовал проведения 2 900 изменений в планах поставок, производства и сбыта. На это не мог идти ни один советский менеджер.

Следствием милитаризованной экономики являлось также практически полное угнетение потребительского спроса, который на западных рынках все более определял характер технологической политики и условия конкурентоспособности. Наметился огромный разрыв между исследованиями, их результатами и практическим применением. Возросло дублирование исследовательских усилий. В то же время не могло быть и речи о научно-технической кооперации с зарубежными учеными, что позволило бы экономить ресурсы, избегать дублирования в условиях растущей затратности фундаментальных исследований, разделять риск и т. д. Одним из немногих направлений, в котором СССР до некоторых пор мог позволить себе лидерство (кроме во-

енных) – это космические проекты, но и для их реализации, как показала практика, не хватило экономических ресурсов.

В то же время за весь период существования в СССР были созданы огромные запасы «интеллектуального» или, как говорят на Западе, «человеческого» ресурса. В начале 80-х годов в вузах страны обучалось более 5 млн студентов, а численность ученых и инженеров, работающих над созданием новых технологий, составляла 830 тыс. человек (для сравнения: в США – 600 тыс.). Не является ли это преимуществом России в «новой экономике», где значение капитальных активов существенно сокращается? И есть ли какая-либо целесообразность в использовании национальных ресурсов для протекционистской защиты, восстановления или даже модернизации отдельных крупных производств, тем более в реалиях современного международного разделения труда?

Что делать?

Известный американский экономист австрийского происхождения Й. Шумпетер не дожил до эпохальных перестроечных процессов в советской экономике, но, как кажется, сказал именно о нас, когда доказывал, что экономический рост – это процесс «созидательного разрушения» (creative destruction). Мы считаем, что либеральная экономика монетаристского типа явилась для России мощным рычагом разрушения прежней системы, расчистила поле для появления новых идей, формирования новой экономики и соответствующей ей технологической структуры. Но **либеральные идеи показывают свою полную несостоятельность в качестве руководства для вступления в фазу «созидания».**

Инновационная политика в России будет строиться не по традиционной схеме «государство – бизнес», а по схеме «федеральное правительство – региональные администрации – бизнес». Вне всякого сомнения, правительство разработает свои направления технологической политики,

соответствующие общегосударственным целям и осуществляемые за счет преимущественно собственных, бюджетных и внебюджетных, ресурсов (например, технологическая реструктуризация транспортного и топливно-энергетического комплексов, создание единого информационного пространства). Поскольку инновационная экономика – это прежде всего гибкая, динамичная экономика, в которой создаются новые, исчезают отжившие компании, идет поиск новых рынков, освоение новых рыночных ниш, принятие федеральным правительством на себя всей инициативы и ответственности в сфере инновационной политики нам представляется дискредитацией самой идеи инновационной экономики. Поэтому **разработка и осуществление инновационной политики в России возможны первоначально на региональном уровне**. Наиболее кризисные, в том числе дотационные регионы, с которых, как показывает мировой опыт, начнется процесс реструктуризации, станут локомотивами инновационного процесса.

Шагом в этом направлении должно стать формирование новой модели регионального развития, изменение трансфертной политики федерального центра, стимулирующей инновационные процессы и максимальное использование внутренних ресурсов развития регионов для преодоления различных экономических проблем на пути устойчивого развития за счет создания и внедрения в производство принципиально новых, инновационных, товаров.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – «ВСЕМУ ГОЛОВА»

Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. –128 с.

Разработка проблем экономической безопасности – новое направление отечественной экономической науки. В силу причин объективного и субъективного характера российские ученые по-настоящему обратились к данной теме лишь после развала СССР. Пока серьезных публикаций сравнительно немного. Живейший интерес к ним как у специалистов, так и у широкого круга читателей понятен, поскольку безопасность государства в экономической сфере является ключевой, и от нее зависят все другие компоненты национальной безопасности – военная, социально-политическая, информационная, экологическая.

На сегодняшний день концентрированное выражение отечественной теоретической мысли по разработке категории экономической безопасности представлено в работах возглавляемого академиком РАЕН, профессором В. К. Сенчаговым коллектива ученых Института экономики РАН и его Центра финансово-банковских исследований. Этот коллектив тесно сотрудничает по этой теме с секцией «Проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства» РАЕН.

За относительно короткий срок появились три книги «Экономическая безопасность. Финансы. Банки» (в 1996 г.), «Экономическая безопасность: производство – финансы – банки» (1998 г.) и «Экономическая безопасность России (тенденции, методология, организация)» (2000 г.). И вот теперь вышла в свет четвертая книга, автором которой является непосредственно руководитель творческого коллектива.

Ключевые положения книги прошли апробацию во время лекций ее автора в российских вузах и научно-исследовательских центрах, а также при выполнении заданий Научного совета при Совете безопасности РФ. Широкий резонанс вызвали выступления ученого по основным тезисам книги в других

© ЭКО 2002 г.



странах. Рецензируемая монография – по существу, первая работа, в которой экономическая безопасность Российской Федерации рассматривается комплексно в системе формирования национальной геополитической стратегии с учетом основных элементов современной глобализации, в контексте адаптации и встраивания нашей страны в систему мирового хозяйства. При этом автором сделана попытка определить главные национальные интересы и геоэкономические позиции России, спрогнозировать и обосновать ее действия в сфере экономики, в том числе при выработке и проведении экспортно-импортной политики, при фиксации пределов открытости экономики, при принятии необходимых защитных мер в ходе подготовки к вступлению в ВТО и др.

Категория экономической безопасности впервые представлена как система, состоящая из ряда функционально важных и взаимосвязанных блоков, которые включают концепцию национальной безопасности, национально-государственные интересы в сфере экономики, угрозы этим интересам, индикаторы и пороговые значения экономической безопасности, организационную структуру и нормативную правовую систему обеспечения экономической безопасности.

Глубокое знание механизма функционирования экономики позволило автору провести систематизацию реальных и потенциальных угроз Российской Федерации в предстоящие годы. Особое место в книге отводится обоснованию уровней порогов безопасности. По мнению ученого, исходной базой такого обоснования должны служить социальные индикаторы: низкий уровень доходов населения, углубление имущественного расслоения общества, чрезвычайно высокая доля бедных.

В. К. Сенчагов не только проделал сложную работу с привлечением обширнейшего фактологического материала, но и предложил оригинальные разработки, в том числе методологические приемы расчета таких порогов экономической безопасности, как объем ВВП, наличие золотовалютных резервов, коэффициент монетизации. Как известный специалист-финансист, автор убедительно доказывает, что в системе взаимодействия основных индикаторов определяющая роль принадлежит курсу валюты.

Несомненным достоинством книги является и то, что широкая научная и энциклопедическая эрудиция автора позволила избежать «сухости» в подаче материала и изложении своих взглядов. Читатель найдет ряд интересных трактовок, объясняющих с точки зрения взаимозависимости внутренних и внешних угроз причины возникновения тех или иных событий, их исторического хода и политической направленности. Хотелось бы полностью солидаризироваться с автором, когда он пишет о том, что термин «разрушение СССР» с учетом современного понимания внутренних и внешних угроз «более точен, чем саморазрушение, которое вряд ли бы состоялось без внешнего воздействия, поскольку экономические и политические взгляды видных деятелей оппозиции находились под сильным внешним влиянием», а экономический и правовой механизм защиты национальных интересов оказался неэффективным.

Исходя из уроков развала бывшей державы В. К. Сенчагов приходит к выводу, что проблема безопасности современной России, защита ее национальных интересов – выходит на первый план. Основными моментами здесь являются оценка России как государства, выяснение ее истинного геополитического положения, выявление жизненно важных национальных интересов. В системе координат «геополитика → национальные интересы → экономическая безопасность» центральной составляющей, по мнению автора, является геополитическая стратегия государства, исходя из которой должна быть правильно сформулирована задача построения современной рыночной экономики.

Говоря о перспективах социально-экономического развития России, В. К. Сенчагов указывает на реальные опасности, грозящие будущему страны. Так, в книге особое внимание обращено на существующие дисбалансы в статусе России как геополитической державы, возникшие уже после разрушения СССР. К примеру, по заключению ученого, бюджетный и инвестиционный потенциал Российской Федерации на порядок ниже ее ресурсного потенциала. Для начала устойчивого развития России, по оценке автора, не хватает 200–300 млрд дол. Однако главная беда нашей стра-

ны заключается в том, «что финансово-банковская система, корпоративное управление и все звенья государственного механизма не способны использовать на благо страны и ее граждан накопленный ресурсный потенциал, и те денежные средства, которые страна зарабатывает от благоприятной ценовой конъюнктуры». Полностью поддерживая данный тезис ученого, от себя добавлю: ни одно из правительств новой России так и не смогло остановить незаконный вывоз валютной выручки, насчитывающей к настоящему времени, по разным оценкам, от 150 до 400 млрд дол., эти средства пришлось бы кстати для финансирования устойчивого экономического развития.

Поэтому сегодня, заключает В. К. Сенчагов, России «нужен качественно новый уровень стратегического управления и планирования, как на макроуровне, так и на корпоративном уровне», чтобы достойно и без потерь вписаться в набирающий темпы процесс глобализации.

Рецензируемая книга является в значительной мере пионерной работой и, естественно, не свободна от определенных недостатков. В ней, по сравнению с ранее изданными монографиями, меньше уделено внимания исследованию проблем повышения эффективности бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Насколько нам известно, работа в этой области в Центре финансово-банковских исследований продолжается, и поэтому следует ожидать новых публикаций по этой проблематике.

В заключение хотелось бы пожелать, чтобы автор и возглавляемый им творческий коллектив и дальше вели исследовательскую работу в области теории национальной безопасности в период рыночной трансформации России и набирающей обороты глобализации. Без всякого сомнения, подобные научные разработки – жизненно необходимы, чтобы правопреемница бывшей державы никогда не повторила трагических для ее народа ошибок.

Ю. Ф. ГОДИН,
консультант Комитета Государственной думы РФ по делам СНГ
и связям с соотечественниками, ведущий научный сотрудник
Центра внешнеэкономических исследований РАН,
Москва

О клиенте – с любовью, или некоторые практические рекомендации по типологии клиентов для менеджеров торгового зала...

Тип И «Идеальный клиент»

Доверчив, простоват, высокий уровень доходов.

Проверьте сразу, не ошиблись ли вы! При таких личных качествах и такие деньги?! С самого начала дайте клиенту самую большую тележку для покупок. Тащите ему все самое дорогое, не упускайте свое счастье. Однако не злоупотребляйте слишком сложными товарами – он может поломать их, еще не доехав до кассы. Если клиент без охраны, входную дверь лучше запереть – чтобы не сбежал.

Тип П «Профессор»

Умен, по-детски доверчив, с денежными знаками встречается раз в месяц, в день зарплаты.

Как покупатель большого интереса не представляет, но может навести на вас других, более привлекательных посетителей. Отнеситесь к нему с уважением и даже преклонением. Покажите, что только такой умный человек, как он, способен сразу найти самый хороший магазин. Убедите, что вы работаете только с избранными, например с его богатыми знакомыми, клиентами, студентами: «Несомненно, у такого достойного человека их очень много». Подарите что-нибудь абсолютно не нужное вам – бесполезное, но яркое и «престижное». Ничего не предлагайте сами: «Мы всецело полагаемся на ваш выбор».

Тип Т «Только тебя и ждали»

Безденежный, крайне недоверчивый, не очень умный.

И ведь сам он так просто не уйдет... Опасайтесь перусердствовать, намекая клиенту на то, что совсем рядом есть прекрасные магазины, где ему всегда будут рады. Та-



кие люди пойдут на все, лишь бы подпортить вам репутацию. В крайнем случае, ведите себя как администратор музейного зала: «Смотрите все, но руками ничего не трогайте».

Тип Н «Новый русский»

Очень высокие доходы, недоверчив, умен (скорее всего).

Трудный и опасный клиент. «Прикиньтесь ветошью и не отвечивайте» – если надо, вас позовут. Главное – сразу показать клиенту, что вы уже осознали, какая дистанция вас разделяет. Будьте под рукой, но опасайтесь получить в ухо. Важно немедленно избавиться как от комплекса превосходства, так и от комплекса неполноценности, и вообще от всего, что может характеризовать вас как личность. Станьте придатком клиента, как его ручка, сотовый, бумажник – из которого он достанет толстую стопку денег, чтобы расплатиться, если вы хорошо сыграете свою роль.

Тип Ж «Женщины без самостоятельного заработка»

Как правило, любимые чада, жены и любовницы богатых мужчин, золотой фонд каждого магазина.

Если вы – мужчина, будьте красивым, привлекательным и неотразимым, но знайте меру: кто знает, как на это посмотрит «он». Если вы – женщина, постарайтесь стать милой и доброй подругой, у которой не все сложилось в жизни. Помните, цена здесь ничего не значит. Самое главное – найти это. Именно здесь, именно у вас и именно то, что она «самостоятельно» выбрала, позволит ей надолго (по крайней мере, до завтрашнего дня) обогнать всех своих злопыхательниц, милых подруг и безобразных конкуренток... А уж представители сильного пола, увидев это, будут падать направо и налево, как у кого получится.

Тип О «Обычный клиент»

Средний достаток, в меру умен и доверчив.

Как правило, именно этот невыразительный тип приносит вашей фирме основные доходы. К нему-то и нужен самый тонкий подход. Учтите, он часто покупает совсем не то, за чем пришел. Ему можно продать практически все.

Сначала предложите ему товар, превосходящий его возможности, но возвышающий его в собственных глазах. А потом смело заявляйте, что товар его не достоин, и выкладывайте то, что он сегодня способен (а значит, обязан) купить. Кстати, такой клиент всегда равнодушен к маленьким подаркам фирмы (желательно из того, что он видел в телевизионной рекламе), дисконтным картам и прочей подобной глупости.

Г. Г. ЮДИН,
Москва

ИНТЕРВЬЮ СО ВЗЯТОЧНИКОМ

– Уважаемый имярек, экономический клуб им. Козьмы Пруткова рад еще раз приветствовать специалиста по социально-экономическим проблемам взятки и взяточничества. В предыдущем нашем разговоре мы выяснили, что проблема взяточничества и взяточбрательства, как и любое другое социальное явление, прочно вплетается в систему социальных отношений. Одни, а это традиционный взгляд, говорят, что взятка – это социальная болезнь. Другие специалисты, а их гораздо меньше, говорят даже о своеобразной «пользе» взяток в обществе. Над чем Вы сейчас работаете?

– Сразу скажу – я лично в настоящее время взяток не беру. Если не считать, правда, тот прекрасный английский чай, которым меня угостили в Клубе. Но это никак не связано ни с пользой, ни с вредом самой взятки. «Польза», «вред» – в сложных системах понятия относительные. Видеть во всем только черное или только белое удел недалевидных людей, не знающих фамилий Берталанфи, Богданов, Пригожин...

– Над чем Вы сегодня работаете?

– Сейчас нами подготавливается важный законопроект о вексельном обращении взятки. Пора то, что происходит у нас стихийно, переводить на плановые рельсы, научить-



ся управлять процессом взяточничества. Закон называется «Об обращении ВВГЗ». Под аббревиатурой ВВГЗ скрывается – вексельные взятки государственного займа.

– *С какой целью разрабатывается проект этого закона?*

– Он давно назрел. О пользе взяток я уже говорил, как и об экономическом механизме работы пары социально-экономических рычагов «взятка – услуга». Тут мы расставили все точки над «і». Но жизнь не стоит на месте. Все чаще в нашей стране жалуются на отсутствие так называемых живых денег, а значит, оборотных средств, средств на оплату труда, в конце концов, средств на взятку. Хорошо, когда нуждающийся в услуге (которую можно купить только за взятку) имеет деньги. Но если таковых в настоящий момент нет? Приходится приостанавливать производство или торговлю. Обращаться в правоохранительные органы глупо. Во-первых, тоже взятки берут, во-вторых, ну снимут взяточника, осудят беднягу. А дальше что? Приходишь в следующий раз с той же просьбой – и тебе отказывают законно. И этот шлейф потянется за предпринимателем дальше. Кому нужен такой менеджер? Его увольняют учредители. Что получаем в результате? Работа остановилась, чиновник в тюрьме, менеджер на улице с «волчьим билетом». Из-за чего это произошло? Из-за того, что менеджер хотел кого-то в тюрьму посадить? Да нет же. Потому что денег на взятку не было! Вернее, деньги были, но в виде чьих-то долгов тебе. И у тебя долги есть перед кем-то. А у того «кого-то» тоже денег нет, потому что ты ему не даешь. Ситуация знакомая. Все друг другу должны, и ни у кого нет денег.

– *При чем же здесь взятки?*

– А при том, молодой человек, что сейчас ситуация с инфляцией стабилизировалась. Пустые деньги печатать перестали. Деньги в дефиците. Они не успевают правильно обеспечить свою функцию средства платежа.

– Но есть же безналичный оборот денег. Надо развивать его!

– Развиваем, но не на всех направлениях. В теневой экономике оборот в основном наличный. А значит, тeneвая экономика – основная причина, по которой мы печатаем пустые дензнаки, а инфляция выражается двузначными цифрами в год. И взятка в этом смысле остается в теневом секторе. А это огромные деньги. Десятки миллиардов рублей. В результате происходит вот что. В реальном секторе экономики с денежным оборотом все в порядке. Но тут вмешивается теневой и путает все карты. Мы фактически печатаем деньги для того, чтобы обеспечить «живыми» деньгами теневой сектор и сектор взяткодательства-взяткобрательства. Вот где реальные резервы. Тут мы и хотим внедрить безналичный взяточный вексель государственного займа.

– Но как-то это странно. Государство и взятки...

– А разве не странно, когда государство печатает деньги для теневой экономики и не имеет с этого ни копейки?! Суть преобразований в соответствии с новым законом следующая.



1. Печатается ВВГЗ на несколько миллиардов рублей. Это будет фактически государственное долговое обязательство о возврате денег через некоторое время с процентами. Вначале, так как дело новое, проценты будут повыше, затем государство их снизит.

2. Те предприятия, у кого излишек наличных, покупает ВВГЗ для внутренних нужд.

3. ВВГЗ принимаются на всей территории страны в виде взяток (или, если угодно, подарков). При этом вексель постоянно растет в цене, ведь в конце срока обращения по нему будет выплачен процент. Он становится привлекательным финансовым инструментом.

4. ВВГЗ не является всеобщим платежным средством. Он обеспечивает только процесс «взятка – услуга»! Погашается вексель в специально созданном Взяткобанке. Собственно назвать можно по-всякому. БралБанк или ДалБанк, например.

5. Взяточника теперь можно считать преступником, если он будет брать наличные деньги, а не такой государственный инструмент, как ВВГЗ.

6. В результате часть теневого оборота станет безналичной. Экономика станет более прозрачной, более партнерской. ВзяткоБанк выплачивает государству налоги, так как банковская сфера наиболее регулируемая. По моим расчетам, государство получит в год до пяти миллиардов рублей. При этом ВзяткоБанк будет кредитовать народное хозяйство. Причем, заметьте, молодой человек, – ту часть, которая находится вне тени. То есть не государство будет подпитывать теневую экономику наличными деньгами, а наоборот, теневая экономика будет способствовать улучшению инвестиционного климата в нашей стране.

– А как же сами взяточники? Они-то будут брать ВВГЗ?

– Именно ВВГЗ и будут брать, иначе действительно окажутся в тюрьме.

– *Ведь неловко как-то. Берешь взятку – и сразу все видно и ясно.*

– Неловко, мой молодой коллега, спать на потолке, а векселя, в особенности если они подкреплены государственным и честным словом – это всегда ловко. Вы, видимо, взяток не берете?

– *Не доводилось...*

– Ну так возьми, мил человек, детишкам на молочишко от зайчика-побегайчика. Главное, чтобы этот материал попал к электорату. Я ведь в парламент баллотируюсь. До новых встреч в столичных пресс-центрах!

С. С. МИРОНЧЕНКО,
Одесса

БУКОВКИ И ОЧЕПЯТКИ

Зэкон
Крименталитет
Кабинет менестрелей
Дуля собственности
Боссоноего детство
Спонсэр
Берукратия
Арендодратель
Акционегр
Секретать
Уставный понт
Богадство
Первопроходимец
Подрастающее пока лень
Муркетолог
Симулирование производительного труда

С. С. МИРОНЧЕНКО,
Одесса





КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА ДЕКАБРЬ



1 декабря

1792 г. Родился Николай Иванович Лобачевский (1792–1856), российский математик, создатель неевклидовой геометрии.

1903 г. Родился Николай Алексеевич Вознесенский (1903–1950), государственный и партийный деятель, академик (1943).

1913 г. На заводах Форда введена непрерывная сборочная линия. С конвейера через каждые 2 часа 38 минут стал сходить автомобиль.

1987 г. Начало строительства тоннеля под Ла-Маншем между Англией и Францией.

1990 г. В этот день британские и французские строители тоннеля под Ла-Маншем, пробив отверстие, пожали друг другу руки.

3 декабря

1957 г. Спущен на воду первый атомный ледокол «Ленин».

Международный день добровольцев во имя экономического и социального развития.

1959 г. На Адмиралтейском заводе в Ленинграде сдан в эксплуатацию первый в мире атомный ледокол «Ленин».

8 декабря

1991 г. Беловежское соглашение об образовании Содружества Независимых Государств.

10 декабря

1901 г. Вручены первые Нобелевские премии.

1948 г. Принята Всеобщая Декларация прав человека. Отмечается ООН как День прав человека.

11 декабря

1856 г. Родился Георгий Валентинович Плеханов (1856–1918), деятель российского и международного социал-демократического движения.

1918 г. Родился Александр Исаевич Солженицын, писатель, нобелевский лауреат 1970 г.

1699 г. Император Петр I учредил Андреевский флаг в качестве официального флага Российского военного флота.



12 декабря

1993 г. Первые выборы в Федеральное Собрание Российской Федерации. С тех пор этот день отмечается как День Конституции РФ.

15 декабря

1699 г. Указом Петра I в России введен юлианский календарь. Новый год стал праздноваться не 1 сентября, а 1 января.

1791 г. В США вступил в действие Билль о правах – десять поправок и дополнений к конституции 1787 г. (приняты в 1789 г.), провозглашавших свободу совести, слова и печати, собраний, неприкосновенность личности и т. д.

18 декабря

1878 г. Родился Иосиф Виссарионович Сталин (Джугашвили) (1878–1953).

1913 г. Родился Ростислав Евгеньевич Алексеев (1916–1980), инженер-кораблестроитель, главный конструктор судов на подводных крыльях «Ракета», «Метеор», «Комета». Лауреат Ленинской премии.

20 декабря

1917 г. Создана ВЧК – Всероссийская чрезвычайная комиссия по борьбе с контрреволюцией и саботажем, а 20 декабря 1920 г. – Иностраннный отдел ВЧК при НКВД РСФСР – российская внешняя разведка.

22 декабря

1920 г. Принят ленинский план ГОЭЛРО. В основном выполнен к 1931 г.

1922 г. Конгресс США одобрил создание фонда в 20 млн дол. для оказания помощи голодающим в России.

23 декабря

1777 г. Родился Александр I (1777 – 1825), российский император с 1801 г. При нем к Российской империи присоединены Восточная Грузия (1801), Финляндия (1809), Бессарабия (1812), Северный Азербайджан (1813).

1947 г. Указом Президиума ВС СССР 1 января объявлено праздничным днем и выходным.

1991 г. Верховный Совет РСФСР переименовал Российскую Советскую Социалистическую Республику в Российскую Федерацию. М. С. Горбачев прекратил свою деятельность на посту Президента СССР.

27 декабря

1917 г. (14 декабря по ст. ст.) Вышел декрет ВЦИК о национализации банков.

1932 г. В СССР введена паспортная система.

28 декабря

1903 г. Родился Джон (Янош) фон Нейман (1903–1957), американский математик, внесший неограниченный вклад в разработку первых ЭВМ, теорию игр, теорию автоматов и математическую экономику.

29 декабря

1708 г. (18 декабря по ст. ст.) В России учреждены первые восемь губерний: Московская, Петербургская (до 1710 г. – Ингерманландская), Киевская, Смоленская, Архангелогородская, Казанская, Азовская и Сибирская.

31 декабря

1880 г. Родился Джордж Кэтлетт Маршалл (1880–1959), американский генерал. Предложил в 1947 г. программу восстановления послевоенной Европы – «план Маршалла». Лауреат Нобелевской премии мира 1953 г.

1935 г. Чарльз Дарроу запатентовал игру «Монополия», которую придумал в 1933 г.

1999 г. Б. Н. Ельцин выступил с заявлением об уходе с поста президента России. Исполняющим обязанности главы страны стал В. В. Путин.

При подготовке материалов использованы данные сайта «Этот день в истории» (<http://www.citycat.ru/historyce/re/index.cgi>) и другие источники информации; Популярный энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, 1999. – 1583 с.; Российская Академия наук. Список членов Академии 1724–1999. – М.: Наука, 1999. – 544 с.

Подготовил Р. А. СКАЗОВ

0131-7652. «ЭКО». 2002. № 11. 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, 2002. Подписано к печати 23.10.02.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3050. Заказ 774.

**Сибирское издательско-полиграфическое и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

11 (341) 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 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»

