

ISSN 0131-7652

ЭКО

№1

2003 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Экономика
с человеческим
лицом?**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

1 (343) 2003

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Совета по изучению
производительных сил при Правительстве РФ, Москва

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

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

СЕНЧАГОВ В. К., руководитель Центра финансово-банковских
исследований Института экономики РАН, доктор экономических наук,
Москва

СТАРОВОЙТОВ М. К., председатель совета директоров ОАО
«Волжский оргсинтез», доктор экономических наук, Волгоград

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

Учредители: **ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,**

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»

В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 2 КУРЬЕРОВ В. Г.
Экономика России:
январь-сентябрь 2002 г.

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 23 ВОРОНОВ Ю. П.
Нобелевская премия за рынок
с человеческим лицом
- 37 ИВАНЧЕНКО В. М.
Ответы на вызовы развития
общества
- 42 БАРСУКОВА С. Ю.
Балансируя на тонкой
проводе (западные розничные
сети в оценках российских
предпринимателей)
- 56 РОМАНОВА А. Т.,
ВЫГНАНОВА М. А.
Структурная реформа
на железнодорожном
транспорте России

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 60 СОБОЛЕВА С. В.,
ЧУДАЕВА О. В.
Иностранцы мигранты
на российском рынке труда

79 «ЭКО»-ИНФОРМ ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 80 КОЗЛОВ Н. Б.
Банки и инвестиционные
компании на российском
фондовом рынке

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 96 СТАРОВОЙТОВ М. К.
Мы готовы работать в новых
условиях

МИРОВОЗЗРЕНИЕ

- 103 ГЛАДКИХ Н. В.
Защита Павловой: субъективные
замечания об одной исторической
защите

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 126 САВИН А. Н.
Информационные технологии
на японских предприятиях

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 142 ЧЕРЕМИСИНОВ Г. А.
Конъюнктурные циклы нэпа

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 158 РЕЗНИК С. Д.
Семейная бухгалтерия:
как ее вести
- 173 ДАНИЛИН Ю.
Как написать и защитить
диссертацию (мини-конспект
полезной книги)

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 179 СОКОЛОВ А. В.,
БАЖАНОВ В. А.
«Оборонка»: жизнь в эпоху
перемен

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

- 184 ХАНИН Г. И.
Триумф географии в экономике

POST SCRIPTUM

- 186 СЛОН М.
Рассказики
- 190 Календарь знаменательных дат
на февраль

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



ЭКОНОМИКА РОССИИ: ЯНВАРЬ–СЕНТЯБРЬ 2002 г.

В. Г. КУРЬЕРОВ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве России,
Москва



© ЭКО 2003 г.



В 2002 г. продолжилось замедление темпов роста российской экономики. Особенно сильным было ослабление инвестиционной активности – исключительно важного фактора развития любой экономики, а тем более российской, с ее крайне изношенной и очень плохо обновляемой производственной базой. При нынешнем уровне и структуре инвестиций переход отечественной экономики на путь интенсивного развития фактически невозможен.

Сложившаяся ситуация, считает автор статьи, объективно требует расширения и активизации роли государства в экономике, а также серьезной корректировки стратегии хозяйственного развития, взятой на вооружение российским правительством.

Макроэкономическая политика

В последние годы макроэкономическая политика Российского государства носит в основном инерционный характер. В центре внимания правительства находятся вопросы, связанные с поддержанием финансовой стабильности, ослаблением инфляции, обеспечением обслуживания внешнего долга. В основном завершена проводимая с 1999 г. реформа налоговой системы, нацеленная на упрощение последней и на ослабление налогового бремени – при ликвидации налоговых льгот, частичном перемещении налоговой нагрузки с производителей на потребителей.

Общая оценка эффективности этой политики дана самим ходом экономического развития России. Падение темпов экономического роста, низведение очень низкого уровня инвестиционной активности почти до состояния стагнации, отсутствие прогрессивных сдвигов в структуре производства и внешнеэкономических связей, упрочение сырьевой ориентации экономики при сохранении ее теснейшей зависимости от колебаний мировых цен на энергоресурсы – это все в том числе и результат серьезных просчетов в хозяйственной политике как на макро-, так и на микроуровне.

В чисто финансовых аспектах политики правительства немало разумного (или, во всяком случае, вынужденного обстоятельствами), но, на наш взгляд, плохо, что только этими аспектами вся хозяйственная политика в основном и ограничивается. Причем некоторые в принципе вполне за-

кономерные цели этой политики, как, например, замедление роста цен, приобрели характер самоцели. В результате серьезно нарушена иерархия приоритетов – центральная задача стимулирования роста и модернизации экономики, по сути дела, оказалась оттесненной на задний план.

Ошибочным, по-видимому, является расчет преимущественно на стимулирующее воздействие сокращения налогов и упрощение системы налогообложения в условиях, когда в стране огромный размах получила теневая деятельность, широко применяются различные способы сокрытия доходов и уклонения от уплаты налогов, а также постоянно образуются «излишки» капитала в размере 20–30 млрд дол. в год, вывозимые за границу. Налоговая реформа пока не оказала позитивного воздействия на экономику, приведя лишь к относительному сокращению доходов государства и дальнейшей интенсификации теневой деятельности. Сама по себе столь значительная дестабилизация налогового климата – это серьезный негативный фактор, осложняющий предпринимательскую деятельность и отпугивающий иностранных прямых инвесторов.

Кроме того, изменение налогового режима было произведено слишком торопливо и во многом непродуманно, в новых правилах налогообложения много неясного и противоречивого. В результате в принятый Налоговый кодекс приходится вносить поправки. Более того, похоже, начинается этап внесения новых поправок в только что сделанные поправки. Весьма спорной мерой является отмена инвестиционных налоговых льгот (которые, правда, во многом использовались не по назначению), способствовавшая ослаблению инвестиционного процесса в стране.

Правительство по-прежнему всячески уклоняется от разработки и проведения как полноценной промышленной политики, так и долгосрочной аграрной политики. В российских верхах сохраняется все тот же чрезмерно идеологизированный подход к вопросам государственного регулирования экономики, в котором мало прагматизма и внимания к опыту развития других стран.

Итоги развития промышленности

Сопоставление динамики объемов промышленного производства в последние годы показывает, что темпы роста производства в январе–сентябре 2002 г. были ниже, чем в 2001 г. в течение первых пяти месяцев года, а также в августе и сентябре. По сравнению же с 2000 г. ситуация выглядит еще хуже.

В целом за девять месяцев 2002 г. объем промышленного производства, по данным Госкомстата РФ, возрос с учетом изменений фонда рабочего времени на 4,0% против 5,4% в январе–сентябре 2001 г. и 12,4% в январе–сентябре 2000 г. (табл. 1). При данном способе измерения ни в одном из истекших месяцев 2002 г. понижения уровня промышленного производства не наблюдалось.

Таблица 1

Динамика промышленного производства по 10 крупнейшим отраслям в январе–августе 2000–2002 гг., % к соответствующему периоду предыдущего года

Отрасль	2000	2001	2002
Промышленность, всего	112,4	105,4	104,2
<i>В том числе:</i>			
электроэнергетика	101,3	101,8	98,5
топливная	104,0	106,1	106,1
черная металлургия	119,9	100,1	101,3
цветная металлургия	115,7	105,3	109,8
химическая и нефтехимическая	114,9	106,6	103,1
машиностроение и металлообработка	121,7	108,5	102,8
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	115,4	102,4	102,6
строительных материалов	114,9	105,0	104,5
легкая	126,3	105,5	100,3
пищевая	113,6	108,0	108,1

Иная картина складывается, если использовать для анализа цепные индексы, получаемые путем последовательного сопоставления объемов производства соседних месяцев и скорректированные с учетом фактора сезонности. Уязвимая сторона этого метода – в возможной неточности, возникающей из-за сложности определения коэффициентов се-

зонности (а сезонные колебания производства в нашей промышленности довольно велики). Но зато он устраняет «эффект базы» и делает динамику индекса более представительной с точки зрения отражения текущей ситуации и ее изменений. Таких индексов в нашем распоряжении два: «очищенный» от сезонных колебаний индекс среднесуточного промышленного производства Госкомстата РФ и индекс такого же типа, рассчитываемый по несколько иной методике Центром экономической конъюнктуры при правительстве РФ (ЦЭК) и названный его авторами «индексом интенсивности промышленного производства» (табл. 2).

Таблица 2

Изменение индекса среднесуточного промышленного производства Госкомстата и «индексов интенсивности промышленного производства» ЦЭК по месяцам в 2001–2002 гг., % к предыдущему месяцу

Показатель	2001				2002							
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
Индекс Госкомстата	0,8	-0,1	0,0	-0,5	-0,4	-0,5	0,2	0,2	0,6	1,0	0,8	0,6
Сводный индекс ЦЭК	1,0	0,4	-0,2	-0,4	-0,3	0,0	0,1	0,4	0,8	1,1	1,0	0,8
<i>В том числе:</i>												
Отрасли ТЭК	0,4	0,4	0,4	0,3	0,1	-0,1	0,0	0,1	0,4	0,6	0,7	1,0
электро-энергетика	0,4	0,6	0,4	-0,3	-1,1	-1,2	-0,3	0,5	0,4	0,0	-0,5	-0,4
нефтедобывающая	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,9	1,1	1,2
нефтеперерабатывающая	0,2	0,7	1,1	1,5	1,4	0,5	-0,7	-1,2	-0,7	0,3	1,1	1,2
газовая	0,5	0,9	0,7	0,1	-0,5	-0,6	-0,1	0,5	0,6	0,5	0,3	0,7
угольная	-0,3	-1,6	-2,7	-3,3	-3,0	-1,8	-0,3	1,0	1,9	2,3	2,9	4,1
Черная металлургия	-0,2	-0,4	-0,9	-1,1	-0,3	0,7	1,2	1,0	0,7	0,5	0,8	1,4
Цветная металлургия	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3	0,3	0,6	1,0	0,9	0,3	-0,6
Химическая и нефтехимическая	0,6	0,2	-0,6	-1,3	-1,2	-0,7	0,2	1,0	1,5	1,7	1,7	2,2

Показатель	2001				2002							
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8
Машиностроение и металлообработка	3,4	1,3	-0,9	-1,7	-1,4	-0,8	-0,5	0,0	1,1	2,0	1,8	0,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	0,3	-0,2	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	0,2	0,7	1,0	1,0	0,8	1,4
Строительных материалов	-0,7	-1,8	-1,9	-0,8	0,7	1,3	1,1	0,7	0,7	1,0	1,2	1,2
Легкая	1,3	0,8	-0,1	-0,8	-1,0	-0,8	-0,7	-0,7	-0,4	-0,1	-0,2	-0,7
Пищевая	1,0	0,1	-0,3	0,0	0,5	0,6	0,4	0,6	1,2	1,7	1,6	1,2
Мукомольно-крупяная и комбикормовая	-1,2	-0,2	0,1	-0,2	-0,4	-0,1	0,3	0,3	0,1	-0,1	-0,3	-1,0
Стеклоблочная и фарфоровая	0,3	0,5	0,4	0,2	-0,1	-0,2	0,1	0,8	1,4	1,5	0,9	-0,4

Примечание: Все индексы, представленные в таблице, скорректированы с учетом сезонных колебаний. Цифровые величины без знака означают рост, со знаком минус – сокращение.

Источники: Госкомстат РФ. «Социально-экономическое положение России» за соответствующие месяцы; Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ. «Индексы интенсивности промышленного производства» (сентябрь 2001 г. – август 2002 г.).

Согласно индексу Госкомстата, в январе–феврале 2002 г. продолжилось сокращение промышленного производства, начавшееся еще в октябре 2001 г. В марте рост возобновился, но его темпы были незначительными, находясь в пределах статистической погрешности, и лишь начиная с мая они приобрели достаточно значимые величины.

Конкретные цифровые значения индекса ЦЭК несколько иные, но, по сути, они обнаруживают ту же динамику: кривая изменений этого индекса довольно близка к кривой изменений индекса Госкомстата РФ.

Как показывают отраслевые индексы ЦЭК, во всех отраслях промышленности, кроме нефтедобывающей, промышленности стройматериалов и пищевой, в 2002 г. были месяцы, когда уровень производства снижался, но лишь в легкой промышленности спад производства, начавшийся еще в ноябре 2001 г., происходил непрерывно. В течение пяти месяцев сокращался индекс в электроэнергетике, в мукомольно-крупяной и комбикормовой отрасли; трех месяцев – в газовой, угольной, стекольной и фарфоро-фаянсовой, а также в машиностроении и металлообработке; двух месяцев – в нефтепереработке, химической и нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Особое беспокойство, по-видимому, должна вызывать ситуация в отраслях обрабатывающей промышленности, наиболее сильно пострадавших за годы реформ. В легкой промышленности, похоже, уже завершился краткий период подъема, начавшийся после девальвации рубля. Непосредственные причины этого – повышение реального курса рубля, обусловившее постепенное исчерпание возникшего ценового преимущества и соответственно рост импорта конкурирующих товаров. Более глубокие и долгосрочные причины – неспособность отрасли приспособиться к условиям конкуренции без особых мер поддержки со стороны государства.

На развитии российской промышленности в целом, особенно отраслей, сильно зависимых от экспорта, в конце 2001 г. и в 2002 г. неблагоприятно сказались общее ухудшение мировой хозяйственной конъюнктуры и падение цен на энергоносители и некоторые другие экспортные товары, осложнившие финансовое положение предприятий и их инвестиционную активность, что в свою очередь ограничило спрос на продукцию инвестиционного назначения.

Главная проблема развития отечественной промышленности в настоящее время – низкая интенсивность инвестиционного процесса. С этой точки зрения крайне неудачными и несвоевременными были налоговые новации правительства – резкое изменение правил исчисления прибыли в целях налогообложения и полная отмена налоговых льгот

на инвестиции, которые широко практикуются во многих высокоразвитых рыночных экономиках.

Другая, все более обостряющаяся проблема – усиление иностранной конкуренции на российском рынке. Нынешний чрезмерно идеологизированный либералистский внешнеэкономический курс правительства РФ мешает ему принимать адекватные меры, направленные на смягчение этой проблемы (хотя бы в тех масштабах, как это делают другие, более благополучные страны), но «суровая действительность» диктует необходимость более прагматичного подхода к вопросам регулирования импорта. И российские власти, кажется, начинают это осознавать.

Изменения в отраслевой структуре промышленности

Отраслевая структура промышленного производства в январе–августе 2002 г. изменилась слабо. В общем объеме выпускаемой продукции (в текущих ценах) несколько повысилась доля топливной промышленности (до 19,7% с 19% в январе–августе 2001 г.), цветной металлургии (до 8,9% с 8%), химической и нефтехимической промышленности (до 6,5% с 6%), но понизился удельный вес электроэнергетики (до 10% с 11,2%), машиностроения и металлообработки (до 19,1% с 19,6%), промышленности стройматериалов (до 2,9% с 3,1%) и пищевой (до 14,3% с 14,7%). Не изменилась доля легкой (1,5%) и лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей (4,5%).

В **топливно-энергетических отраслях** обращает на себя внимание прежде всего значительное расширение по сравнению с 2001 г. добычи нефти, возросшей в январе–августе на 8,3% и достигшей за эти восемь месяцев 239 млн т против 221 млн т за такой же отрезок 2001 г. Отметим при этом, что наращивание добычи нефти происходило непрерывно – месяц за месяцем, несмотря на принятые перед ОПЕК обязательства (они действовали до середины года) сократить эту добычу по сравнению с уровнем третьего квартала 2001 г. В то же время нефтепереработка возросла только на 1,7%.

Стоит подчеркнуть, что увеличение добычи нефти идет в основном за счет более интенсивного использования уже имеющихся мощностей и запасов: в текущем году на 16,9% сократился объем эксплуатационного бурения и на 39,5% – разведочного бурения нефтяными компаниями, а количество новых нефтяных скважин, введенных в эксплуатацию, уменьшилось на 15,8%.

Напротив, в газовой промышленности объем как эксплуатационного, так и разведочного бурения значительно возрос (соответственно на 46,9 и 7,6%). Добыча природного газа, которая в январе–августе 2001 г. сократилась на 2%, в 2002 г. повысилась на 3%. А вот добыча угля упала на 10,5%.

В электроэнергетике выросло производство на атомных станциях – на 4,5%, но сократилось на тепловых – на 1,7% и гидроэлектростанциях – на 3,1%, на 2,2% уменьшилась выработка теплоэнергии. Доля атомных электростанций в общей выработке электроэнергии в результате повысилась с 15% в январе–августе 2001 г. до 15,8%, а тепловых и гидроэлектростанций – понизилась соответственно с 64,1 до 63,8% и с 20,9 до 20,4%.

В **черной металлургии** почти на 14% упало производство огнеупоров, на 9% – труб, на 3% – метизов, на 2% – электроферросплавов, но производство черных металлов, кокса и железорудного сырья увеличилось на 3%.

В **цветной металлургии** на 1,1% расширилось производство в алюминиевой промышленности, на 2% – в свинцово-цинковой и на 22% в «других отраслях», к которым относится производство различных видов проката. Понижился уровень производства в медной, никель-кобальтовой, вольфрамо-молибденовой и оловянной подотраслях, а также в промышленности твердых сплавов, тугоплавких и жаропрочных материалов.

В **химической и нефтехимической промышленности** рост наблюдался во всех основных подотраслях, исключая производство волокон и нитей химических, синтетических красителей, синтетического каучука, лакокрасочных материалов, продуктов основного органического синтеза и автомобильных шин.

В **машиностроении и металлообработке** общий уровень производства дважды – в январе и апреле – опускался ниже уровней, достигнутых в такие же месяцы 2001 г. Среди крупнейших подразделений этой отрасли рост производства зафиксирован в железнодорожном машиностроении – на 21,5%, машиностроении для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов – на 14,5%, автомобильной промышленности – на 3,8% и производстве цветных телевизоров – на 73% (по некоторым оценкам, доля телевизоров отечественной сборки на российском рынке повысилась сейчас до 30%).

Но ослабление инвестиционной активности в экономике и значительное расширение импорта привели к сокращению производства в металлургическом машиностроении – на 1,6%, станкостроительной и инструментальной промышленности – на 14,4%, подшипниковой – на 13,9%, химическом и нефтехимическом машиностроении – на 12,2%, приборостроении – на 10,2%, подъемно-транспортном машиностроении – на 7,5%, электротехнической промышленности – на 6,1%. На 13,1% уменьшился выпуск тракторов и сельскохозяйственных машин, в том числе тракторов – на 30%, кормоуборочных комбайнов – на 27%, зерноуборочных комбайнов – на 6%.

Учитывая огромные потери, которые понесло машиностроение на первых этапах реформ (до 1999 г.), нынешнее положение в отрасли следует признать крайне неблагоприятным. Свидетельством этого неблагоприятия является также очень низкий удельный вес продукции этой отрасли в российском экспорте (8–9%), почти в 5 раз отстающий от аналогичного среднемирового показателя, и совсем ничтожная доля (0,3%) российского высокотехнологичного экспорта в мировом экспорте соответствующей продукции, поддерживаемая даже на этом уровне в основном поставками предметов вооружения.

В отраслях **лесного комплекса** возросло производство в целлюлозно-бумажной промышленности – на 6,3%, но сократилось – в лесозаготовительной (на 3,3%) и деревообрабатывающей (на 0,3%).

В промышленности строительных материалов, развитие которой стимулируется активизацией жилищного строительства, рост производства наблюдался почти во всех подотраслях, причем особенно значительный – в промышленности строительной керамики (17,9%), производстве асбесто-цементных изделий (12,5%) и цементной промышленности (10,7%).

В легкой промышленности дважды в течение первых восьми месяцев 2002 г. (в апреле и июле) производство падало ниже уровней соответствующих месяцев 2001 г. Среди ее подотраслей наибольший рост наблюдался в кожевенной, меховой и обувной промышленности – на 8,1%, причем производство обуви увеличилось на 15% (после падения примерно в 13 раз в 1991–2001 гг.), а также в текстильной промышленности – на 1,9%. Но на 10,5% уменьшился выпуск швейных изделий, причем многих из них – на 20–30%.

Пищевая промышленность развивается сравнительно стабильно, лишь в рыбной промышленности производство вновь сократилось – на этот раз почти на 3%.

Индустриальное развитие регионов

Растет число регионов РФ, в которых объем промышленного производства падает. В январе–августе 2001 г. таких регионов было 10, в 2002 г. – уже 22. Это – республики Калмыкия (–20,5%), Ингушетия (–18,9%), Адыгея (–2,8%), Хакасия (–2,6%), Карачаево-Черкесия (–2,1%), Тыва (–0,9%), Саха (–0,4%), области Сахалинская (–12,3%), Орловская (–11,6%), Читинская (–10,7%), Курганская (–10%), Камчатская (–9,1%), Воронежская (–6,7%), Курская (–3,8%), Архангельская (–3,5%), Мурманская (–2,6%), Кемеровская (–1,9%), Амурская (–1,8%), Кировская (–1%), Пермская (–0,7%), Алтайский (–1%) и Приморский (–0,2%) края.

Наиболее высокие темпы роста выпуска промышленной продукции наблюдались в Ленинградской области (35,8%), где в 3,5 раза возросло производство чая, в 2 раза – холодильного оборудования, на 73% – водки и ликероводочных изделий, на 26% – керамических облицовочных плиток, на

23% – мяса, на 22% – сборных железобетонных конструкций. На втором месте по темпам роста был Санкт-Петербург (21,3%), где зафиксировано значительное расширение производства водки и ликероводочных изделий – на 41%, сборных железобетонных конструкций – на 29%, клееной фанеры – на 29%, стального проката – на 25%, колбасных изделий – на 19%, электроэнергии – на 14%. Третье место заняла Томская область (18,2%), где резко возросло производство синтетических смол и пластических масс, лекарственных средств, нефти, мяса.

Следует отметить также расширение (более чем на 44%) промышленного производства в Чукотском автономном округе – в основном за счет увеличения добычи угля и производства цельномолочной продукции. В Москве темпы промышленного роста были несколько выше средних – 8,3%.

Финансы предприятий

Финансовое положение промышленных предприятий, как и вообще подавляющего большинства организаций основных отраслей экономики, резко ухудшилось. По данным за первое полугодие 2002 г., валовая прибыль до уплаты налогов всех хозяйствующих субъектов, исключая малые предприятия, банки, страховые и бюджетные организации, сократилась в текущих ценах на 39,8% (примерно на 240 млрд руб.), тогда как в первом полугодии 2001 г. она увеличилась на 2%. Валовая прибыль возросла лишь у организаций, работающих в сфере внутренней торговли, общественного питания, связи и трубопроводного транспорта.

Соответственно доля убыточных предприятий по всем отраслям повысилась с 38,6 до 46,7%, в том числе в промышленности – с 38,5 до 46,5%.

В промышленности валовая прибыль сократилась особенно сильно – на 48,6%. Ее падение произошло во всех основных отраслях, в том числе и в тех, которые работают преимущественно или даже исключительно на внутренний рынок и от понижения мировых цен, как будто, особенно страдать не должны (а цены внутренние, как известно, рас-

тут, если не считать некоторых сезонных их колебаний). Если падение прибылей в нефтедобыче в 3,6 раза еще можно как-то объяснить (да и то с некоторой натяжкой) понижением экспортных цен на нефть (на экспорт идет 40–45 % добываемой в стране нефти), то, по-видимому, нет никакого рационального объяснения для сокращения прибылей почти на 40 % в машиностроении и металлообработке и почти в 4 раза – в черной металлургии.

Но даже при таком ухудшении финансового положения предприятий их среднестатистическая рентабельность, измеряемая отношением валовой прибыли от продажи продукции к ее себестоимости, осталась на вполне удовлетворительном даже для благополучных высокоразвитых экономик уровне, составив по всей промышленности 13,7 % (во всей экономике – 11,1 %), по данным за первое полугодие 2002 г., в том числе в электроэнергетике – 8 %, нефтедобыче – 17,3, нефтепереработке – 21,3, добыче и переработке газа – 47,8, черной металлургии – 11,4, цветной металлургии – 29,8, машиностроении и металлообработке – 12,5 % и т. д. Заметим, что, например, в США рентабельность – при таком же способе измерения – колеблется в пределах примерно 8–12 %. Это говорит о том, что рентабельность в России вообще сильно завышена. В наиболее благополучные 1999–2000 гг. она составляла в промышленности РФ около 25 % (во всей экономике – около 19 %), в кризисный 1998 г. – 13 %.

Правда, дифференциация предприятий по степени их доходности, если верить их отчетности, исключительно велика – в промышленности доля убыточных предприятий приближается к 50 %. Очень велика и дифференциация в доходности различных отраслей, что может быть свидетельством их высокой монополизации и отсутствия нормального механизма перелива капитала, т. е. в конечном счете признаком крайне плохой работы рынка.

Значительное ухудшение финансового положения предприятий не вполне понятно. Для него не было объективных оснований. В частности, выпуск промышленной продукции в текущем году продолжал расти, как и цены производителей.

Не было никаких чрезвычайных событий и в том, что касается уровня издержек производства.

Поэтому создается впечатление, что обострение финансового положения предприятий – проблема больше бухгалтерская, учетная, чем объективно-экономическая. Дело, видимо, в том, что, вопреки ожиданиям правительства, легализации финансовой деятельности предприятий не произошло, а случилось, видимо, обратное – они еще в большей степени «ушли в тень».

Толчок возросшим манипуляциям с финансовой отчетностью дали некоторые налоговые новации правительства, связанные с отменой и пересмотром льгот, особенно инвестиционных, ранее позволявших предприятиям списывать на инвестиции до половины своих доходов, а также с расширением возможностей зачисления различного рода расходов, прежде осуществляемых из прибыли, в издержки производства.

Стоит отметить, что по ряду других параметров финансовое состояние промышленных предприятий во всяком случае не ухудшилось. Так, в их оборотных активах доля денежных средств в первом полугодии 2002 г. возросла до 7,3% по сравнению с 3,6% в 2001 г., а доля задолженности покупателей понизилась с 31 до 28%. Просроченная дебиторская задолженность на конец июня 2002 г. даже в текущих ценах сократилась на 4%, а кредиторская – на 13%. Доля же просроченной задолженности в общей задолженности того и другого типа несколько понизилась. Количество предприятий, имеющих просроченную задолженность как одного, так и другого типа, сократилось на 8%. В том числе немного улучшилась, например, ситуация с платежами и расчетами даже в машиностроении и металлообработке, где число предприятий, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, сократилось на 6%, а просроченную кредиторскую – на 7%.

Таким образом, резкое – по официальной отчетности – сокращение прибылей, как и рост убытков, на платежах и расчетах промышленных и всех прочих предприятий практически никак не сказались. Это еще один парадокс бухгалтерии отечественного бизнеса.

По состоянию на середину года вполне удовлетворителен и коэффициент текущей ликвидности (отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организаций оборотных активов к их наиболее срочным обязательствам в виде краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности): в промышленности – 144,8% (во всей экономике – 148,2%), в том числе в топливной промышленности – 157,1%, в машиностроении и металлообработке – 132,8%. Правда, согласно официальной отчетности, 45% промышленных предприятий имели коэффициент текущей ликвидности ниже 100%.

Положение дел в сельском хозяйстве

Текущая ситуация в сельском хозяйстве во многом определяется тем, что в России второй год подряд собран очень хороший урожай зерновых. На динамике месячных индексов сельскохозяйственного производства это, однако, отразилось довольно своеобразно. Поскольку в 2001 г. урожай был почти такой же, как в 2002 г., а его уборка началась в более ранние сроки, темпы роста производства в июле–августе 2002 г. по сравнению с июлем–августом 2001 г. понизились. Поэтому, если по данным за полугодие рост производства в 2002 г. составил 4% против 2,3% в 2001 г., то по данным за январь–август соотношение темпов стало совсем иным: в текущем году они составили 1,7%, тогда как в прошлом – 9,4%*. Урожай зерна, по последним оценкам, составил в 2002 г. около 86 млн т по сравнению с 85 млн т в 2001 г. Это самый высокий показатель после 1997 г. (88,6 млн т). Но на 17 сентября 2002 г. зерна было намолочено на 1,2% меньше, чем в прошлом. По данным Минсельхоза РФ, урожайность зерновых в 2002 г. была на 4,1% выше, чем в 2001 г. (в том числе пшеницы – на 6,3%). По состоянию на 1 сентября 2002 г. сельхозпредприятия были заметно лучше обеспечены горюче-смазочными материалами, чем в предыдущем году. Урожай овощей немного сократился.

* Это хороший пример так называемого «эффекта базы», возникающего при использовании индексов подобного типа.

В развитии животноводства каких-то серьезных сдвигов не происходит. Поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий, по данным на 1 сентября 2002 г., вновь упало на 0,5%, в том числе коров – на 3,7%; на 6,1% увеличилось поголовье свиней и на 4,6% – овец и коз.

Производство скота и птицы на убой, по данным за январь–август 2002 г. в сопоставлении с таким же периодом 2001 г., возросло на 4,8% (в 2001 г. – сократилось на 0,5%), молока – на 2,4% (в 2001 г. – рост на 1,6%), яиц – на 3,6% (в 2001 г. – рост на 2,4%). Немного повысились надой молока на одну корову, оставшись все равно очень низкими – 2056 кг, и увеличилась яйценоскость кур.

Несмотря на рост производства в последние годы, финансовое положение аграрного сектора остается тяжелым. По данным за первое полугодие 2002 г., его валовая прибыль (без субъектов малого предпринимательства, т. е. речь идет только о сельхозпредприятиях), сократилась в 2 раза по сравнению с январем–июнем 2001 г. 51% предприятий в сельском хозяйстве – убыточны. Рентабельность продажи товаров (тот же показатель, что мы использовали при анализе положения в промышленности) в сельском хозяйстве – одна из самых низких. По данным за первое полугодие, она составила в среднем 7,4% против 11,1% по всей экономике и 13,7% – по промышленности.

В текущем году произошло очередное и очень заметное расширение «ножниц цен», т. е. сравнительная динамика цен на сельскохозяйственную продукцию и используемые промышленные товары была для сельхозпроизводителей неблагоприятной. Индекс цен реализации сельскохозяйственной продукции с декабря 2001 г. по август 2002 г. понизился на 1,1%, в том числе на продукцию растениеводства – на 0,9% и на продукцию животноводства – на 10,2% (год назад, в декабре 2000 г. – августе 2001 г., все эти цены возросли соответственно на 10,7%, 10,2 и 11%), тогда как индекс цен производителей промышленной продукции повысился на 12,4%, в том числе на электроэнергию – на 22,3%, газ – на 35,8%, нефтепродукты – на 25,3%.

По состоянию на конец июня 2002 г. просроченная кредиторская задолженность сельхозпредприятий, правда, сократилась на 1%, в том числе задолженность по платежам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды – на 8%, но просроченная дебиторская задолженность, что более важно для них, возросла на 12%. Если по всей экономике просроченная кредиторская задолженность превышала такую же дебиторскую в 1,55 раза, то в сельском хозяйстве – в 6,54 раза. В целом же вся кредиторская задолженность превышает дебиторскую в 1,37, а в сельском хозяйстве – в 3,9 раза. И тот и другой показатель в аграрном секторе – худшие среди всех отраслей экономики РФ. При таком соотношении этих видов задолженности погашение долгов аграрного сектора выглядит нереальным.

В абсолютном выражении долги аграрного сектора составляли на 1 июля 2002 г. 238,9 млрд руб., тогда как ему должны были лишь 60,6 млрд руб. (соответствующие цифры для просроченных долгов – 156,2 и 23,9 млрд руб.). Для сравнения: вся продукция сельского хозяйства РФ в июне 2002 г. оценивалась в 69,1 млрд руб. и даже в «пиковом» по уровню производства августе – только 185,3 млрд руб.

Высокие урожаи зерновых два года подряд впервые создали в России проблему реализации зерна, тем более что к 86 млн т нового зерна нужно добавить 20 млн т уже имеющихся переходящих его остатков. Потребности же страны в зерне оцениваются примерно в 70 млн т в год. Проблема эта возникла, однако, не столько из-за больших урожаев, сколько по причине резкого сокращения спроса на зерно, связанного со значительным уменьшением поголовья скота и общей деградацией животноводства за десятилетие 1990-х годов. Последнее же во многом является результатом в том числе и той политики «открытого рынка», которую в ущерб собственным национальным интересам и в противовес вполне прагматичной политике других стран проводило российское руководство.

Цены на зерно упали до уровня, не окупающего затрат на его производство. Рыночные цены, например, на «сильную» пшеницу снизились на легальном рынке с 2500 руб.

за 1 т в 2001 г. до 1500–1900 руб. в августе 2002 г., а на черном рынке – до 500 руб. Выход из этой ситуации может быть найден в закупках зерна государством в федеральный продовольственный фонд. Зерновые интервенции – по инициативе Минсельхоза РФ и целиком благодаря его настойчивости – впервые удалось провести в конце 2001 г., но в довольно скромных размерах – на сумму около 2 млрд руб., причем деньги были выделены из федерального бюджета. В 2002 г. правительство РФ разрешило использовать на эти цели кредит Сбербанка размером в 6 млрд руб., который должен быть потрачен на закупку около 2 млн т продовольственной пшеницы. По оценкам специалистов, достаточно эффективное воздействие на рынок могут обеспечить закупки в объеме не менее 10 млн т. Их следовало бы дополнить субсидированием экспорта зерна – так, как это делают в подобных ситуациях многие другие страны.

В последние годы Минсельхоз прилагает немалые усилия, чтобы добиться принятия правительством государственной аграрной политики, отвечающей реалиям современного экономического положения РФ и сложившейся в этой сфере мировой практике, но не получает поддержки со стороны финансово-экономического блока правительства.

Кредитно-банковская система и валютный рынок

Кредитно-банковская система РФ развивается крайне слабо и по-прежнему далека от выполнения присущих ей в рыночной экономике функций. Количество действующих кредитных организаций возросло с 1 января по 1 сентября 2002 г. с 1319 до 1335, а их уставный капитал – всего на 9,7%, с 261 до 286,3 млрд руб., т. е. уставный капитал одного банка составлял в сентябре 2002 г. в среднем лишь 215 млн руб.

Общие размеры кредитных вложений в рублях и валюте возросли с начала января по начало августа 2002 г. на 20,5% (год назад за такой же период времени – на 29,4%) при 10%-й инфляции (в официальном измерении), причем 70% кредитов были краткосрочными (до 1 года).

Объем вкладов физических лиц в кредитных организациях с 1 января по 1 августа возрос на 28,4% против 26,2% год назад, причем доля в них вкладов в валюте повысилась за семь месяцев текущего года с 34,8 до 37,2%.

Ситуация на валютном рынке РФ в 2002 г. была стабильной, продолжая находиться под значительным воздействием операций ЦБ РФ по пополнению золотовалютных резервов страны.

Поступление наличной валюты через уполномоченные банки расширилось в январе–июле 2002 г. по сравнению с соответствующим периодом 2001 г. на 30,9%. Это меньше, чем год назад (46%). Положительное сальдо всех операций физических лиц с наличной валютой на внутреннем рынке существенно увеличилось. Если сопоставлять его размеры с соответствующим показателем 2001 г., то в первом квартале рост сальдо составил 12,3%, во втором – 40,7%, в июле – 15,1%. Еще сильнее увеличилось сальдо операций с наличной валютой через обменные пункты (продажи этими пунктами валюты учитываются с плюсом, ее покупки у населения – с минусом) – соответственно на 44%, 66 и 35%, чему способствовал, видимо, и возросший интерес населения к евро.

Напомним, что на момент появления евро (4 января 1999 г.) его курс составлял 1,1747 дол. Затем этот курс на мировом валютном рынке постепенно понижался, достигнув 26 октября 2000 г. низшей точки – 0,8225 дол., и долго оставался неустойчивым. В 2002 г. в связи с появлением наличного евро и действием ряда факторов, ослабляющих позиции доллара (сокращение притока иностранного капитала в США, корпоративные скандалы, подрывающие доверие к американскому рынку, рост торгового дефицита наряду с появлением дефицита в госбюджете, вся политическая ситуация в мире, возникшая после терактов 11 сентября и др.), курс евро начал повышаться, причем с 1 февраля и до середины года это повышение было очень устойчивым.

Продажи евро на российском валютном рынке возросли, причем в июле 2002 г. объем наличных евро, ввезенных в страну уполномоченными банками, впервые превзошел раз-

меры ввоза долларов – 701 млн против 573 млн в долларовом эквиваленте, но позже соотношение ввоза этих валют вернулось к привычным пропорциям.

Курс доллара в рублях (курс рубля у нас принято измерять косвенным путем – через стоимость иностранной валюты в рублях) как в номинальном, так и в реальном измерении изменился за восемь месяцев 2002 г. примерно в той же степени, что и в 2001 г. Официальный курс доллара возрос с конца декабря 2001 г. по конец августа 2002 г. на 4,7% (год назад за такой же отрезок времени – на 4,3%), среднемесячный с декабря 2001 г. по август 2002 г. – на 4,9%, как и год назад.

Менее ровным было изменение курса в рублях евро, который в целом за весь указанный период возрос на 17,4% – официальный и на 15,1% – среднемесячный против соответственно 2% и 5,1% год назад.

При инфляции в 9,9% рубль против доллара в реальном измерении в январе–августе 2002 г. вновь подорожал, а против евро – подешевел. По предварительным данным Госкомстата РФ, среднемесячный реальный курс рубля (с учетом уровней инфляции в России и соответствующих иностранных государствах) к доллару в августе 2002 г. был на 5,3% выше, чем в августе 2001 г., и на 2,6% выше, чем в декабре 2001 г. К евро этот курс, напротив, понизился на те же даты соответственно на 3,9% и 6,6%, причем с апреля по август 2002 г. реальный курс рубля к евро упал на 19,8%.

Наконец, реальный эффективный курс рубля к валютам основных торговых партнеров, взвешенный по их доле в российской внешней торговле, который – по замыслу – должен бы наилучшим образом отражать воздействие валютных изменений на ценовую конкурентоспособность российских товаров на внешнем и внутреннем рынках, как считает Госкомстат РФ, в августе 2002 г. был всего лишь на 0,37% выше, чем в августе 2001 г., но на 2,36% ниже, чем в декабре 2001 г. (результат скачка курса евро в мае–августе).

На наш взгляд, большую аналитическую ценность имеет все же традиционный способ измерения реального курса рубля – к доллару, поскольку пока около 80% внешнетор-

говых расчетов РФ осуществляется в долларах, а к тому же доллар главенствует (среди иностранных валют) и во внутреннем валютном обороте РФ. Но какая-то часть торговых операций все же осуществляется в евро – и в этой небольшой части импортируемые (из еврозоны) товары должны относительно подорожать, а ценовая конкурентоспособность российских товаров – соответственно повыситься. В евро номинирован и российский государственный долг Парижскому и Лондонскому клубам, а следовательно, платежи по этому долгу, если их пересчитать в рубли, должны несколько увеличиться.

Однако стоит оговориться, что на самом деле на конкурентоспособности экспортируемых Россией товаров изменения валютного курса сказываются слабо, поскольку российский экспорт – ввиду своей структуры (значительное преобладание минерального сырья и топлива) – к этим изменениям малочувствителен. Что же касается импорта, то более адекватное представление об изменении ценовой конкурентоспособности отечественных товаров дает показатель реальной покупательной способности той или иной валюты на российском рынке. С декабря 2001 г. по август 2002 г. этот показатель для доллара понизился на 4,6%, а для евро – повысился на 4,7%.

Золотовалютные резервы РФ с января по октябрь 2002 г. выросли на 24,6% (с 36,6 до 45,6 млрд дол., в том числе объем золота в резервах оценивался на 1 октября 2002 г. в 3,7 млрд дол.). Закупая валюту с целью расширения этих резервов, ЦБ РФ тем самым способствует поддержанию относительно высокого курса иностранных валют по отношению к рублю – и соответственно относительно низкого курса рубля (по отношению к паритету покупательной способности).

Нобелевская премия за рынок с человеческим лицом

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирская торгово-промышленная палата

Нобелевская премия чем-то напоминает надбавку к пенсии. Во всяком случае, для экономистов. Им ее дают уже в преклонном возрасте. Такая утомительная наука, что раньше шестидесятилетнего возраста нечего и надеяться на премию имени Альфреда Нобеля.

В 2002 г. Нобелевскую премию по экономике получили два американских профессора, которые, проработав в науке по 50 лет каждый, так и не смогли стать известными в нашей стране. **Дэниэл Канеман** (68 лет) и **Вернон Смит** (75 лет) полагали, что каждый из них открыл новую науку. Д. Канеман считал себя основателем психологической экономики, а В. Смит – экспериментальной экономики. Теперь к их мнению присоединился и Нобелевский комитет.

До сих пор экономическая теория замыкалась в рамках рационального поведения «экономического человека», который все знает, все бесстрастно взвешивает и делает осознанный и объяснимый всем выбор. Обе нобелевских премии ХХI века присуждаются за уход от этих базовых положений. Первая – в 2001 г. – была присуждена трем американским экономистам за исследование рынков с асимметричной информацией¹. Фигура «экономического человека» раздвоилась – один из партнеров знает нечто иное, чем другой. Следуя идеям нобелевских лауреатов 2002 г., мы обязаны отказаться от самой теоретической схемы «экономического человека», принять во внимание множество действий, которые не объясняются ни рациональным выбором, ни неполнотой информации.

¹ См.: ЭКО. 2002. № 1.



Но прежде чем рассказывать о двух неизвестных нам науках, нужно рассказать сначала о самих создателях этих наук. Кто они – новые нобелевские лауреаты-экономисты?

Кто они?

Дэниэл Канеман родился в 1934 г. в Тель-Авиве, имеет двойное гражданство – США и Израиля. Докторскую степень получил в возрасте 27 лет в Калифорнийском



университете в Беркли. Всю свою жизнь преподавал: был профессором в Еврейском университете в Израиле, в Университете Британской Колумбии в Канаде и в том самом Калифорнийском университете, где защищался.

С 1993 г. работает профессором в Принстонском университете, преподает психологию и социальную политику (public affairs). Точнее, преподает не в самом университете, а в Школе международных отношений имени Вудро Вильсона, созданной

при этом университете, и читает не полный курс психологии, а то, что мы называем «Введение в специальность» для психологов на первом курсе...

Его партнер по премии Нобеля-2002 Вернон Л. Смит родился в 1927 г. в городке Вихита в штате Канзас. Докторскую диссертацию защитил в 1955 г. в Гарвардском университете. Правда, степень бакалавра получил по электротехнике – в Калифорний-



ском техническом университете². Он также проработал всю жизнь профессором – в университете Purdue, в Массачусетском университете и в университете штата Аризона. В последнем – 25 лет. С 2001 г. – профессор экономики и права университета Джорджа Мэйсона, штат Вирджиния.

Биографии, в общем, похожие. Профессора, видимо, кабинетные ученые, написали каждый десятки книг и сотни статей. Всю жизнь учили студентов по стандартным учебникам, да еще в периферийных вузах. Так и тянет сравнить университет штата Аризона с Воронежским, а университет Британской Колумбии – с Иркутским. Что можно ожидать от людей с такой биографией? И сколько людей с похожей биографией в нашей стране?

Наверное, в связи с этим стоит упомянуть всего об одном штрихе в портрете Вернона Л. Смита. Он работал в редколлегиях девяти научных журналов, из них шести – экономических. Перечислю их только ради того, чтобы понять, как делаются нобелевские лауреаты: «Американское экономическое обозрение», «Журнал экономического поведения и организации», «Экономическая теория», «Экономический дизайн», «Игры и экономическое поведение», «Журнал экономической методологии». Становится туманно понятным, почему нам, читателям «ЭКО», «Вопросов экономики» и «Российского экономического журнала», которые пишут обо всем в экономике, неизвестны нобелевские лауреаты, всю жизнь сотрудничавшие с узкоспециализированными экономическими изданиями. Если этого мало, могу еще упомянуть, что Вернон Смит побывал президентом Ассоциации экономической науки, Западной экономической ассоциации, Общества общественного выбора и Ассоциации подготовки кадров для частных предприятий.

Чтобы в России выросли нобелевские лауреаты, нужна научная среда, нужны журналы и ассоциации. Но у нас научная среда все больше концентрируется вновь вокруг

² В этом он отдаленно напоминает нашего академика Татьяну Ивановну Заславскую, которая в свое время перешла с физфака на экономический факультет. Впрочем, таких примеров – ухода в экономисты из точных наук – очень много.

Москвы, с преподавателем периферийного вуза не станут разговаривать, не то что читать его труды. В этом плане идет откат от хрущевских преобразований науки, и в экономической науке это особенно заметно. Нобелевская премия 2002 г. — горькое предсказание, что будет с нашими экономистами-теоретиками в случае, если концентрация экономической науки в Москве будет продолжаться, если будет продолжаться острый дефицит зарубежных экономических журналов.

И все-таки, за что дают премию в миллион долларов?

Психологическая экономика

В официальном заключении Нобелевского комитета сказано, что Д. Канеману премия присуждена за «интегрированное воздействие психологии на экономическую науку, в особенности в том, что касается человеческих суждений и принятия решений в условиях неопределенности».

«Если люди не всегда способны принимать рациональные решения, тогда многое из того, что экономисты положили в основание своей науки, должно быть пересмотрено, — так высказала свое мнение на чествовании Д. Канемана в Принстоне декан Дебора Прентис. — Теперь же ведется масса исследований, которые называются экспериментальной экономикой, где положения экономической теории проверяются в лаборатории и, во многом, благодаря работам Дэнни». Не будем забывать, что Д. Прентис — декан психологического факультета.

А вот ее коллега, декан экономического факультета Принстона Джин Гроссман высказался немного иначе. Он считает, что модель рационально действующего участника рынка не отвергается, а Канеман «впервые разработал модель того, как люди ведут себя экономически. Привычная модель состояла в том, что человек ведет себя рационально, преследуя собственный интерес и рассчитывая, он же предложил, что поведение людей определяется более широким кругом психологических мотивов, и это отражается во многих экономических явлениях». То есть попросту су-

ществуют некоторые явления, прежде всего, на рынке ценных бумаг, которые раньше не объяснялись, и вот теперь Канеман их объяснил. Для психолога подрыв основ экономической теории – радость, для декана-экономиста – проблемы.

Многие пытались объединить психологию и экономическую теорию, но эти попытки не выходили за рамки анализа отдельных явлений. Дэниэл Канеман решил вопрос этой связи принципиально. Так, он с позиций психологии объяснил, почему рынок иногда взрывается без какой бы то ни было причины. До него такие явления вызывали лишь раздражение исследователей. Паника на бирже относилась к событиям, которые заведомо исключались из сферы исследований экономической науки. И в этом Д. Гроссман прав. Но его трактовка несколько занижает значение вклада нового нобелевского лауреата. Еще бы: труды психолога Дэниэла Канемана оценены как достижения в экономической науке! Что-то здесь не так.

В первом выступлении после получения известия о присуждении премии Д. Канеман сказал, что премия означает признание успехов в развитии бихевиористской (субъектной) экономики, поскольку созданы правдоподобные психологические модели поведения, которые объясняют положения экономической теории и многие экономические явления. Он поблагодарил всех, с кем он работал, и особо упомянул о своем друге, умершем в 1996 г.³ Его звали Амос Тверски. Имя также нам неизвестное.

Именно совместно с ним Д. Канеман показал, что люди не способны к полному анализу в сложных ситуациях, когда будущие последствия принятия решений являются неопределенными. В таких обстоятельствах они полагаются на эвристику или случайный выбор. Наиболее отчетливо они показали, что при оценке вероятности случайных событий человек (любой) не принимает во внимание размер выборки. То есть вероятности наступления событий оцениваются равными вне зависимости от того, сколько таких

³ По правилам Нобелевского комитета премия присуждается только ныне живущим.

событий должно произойти. Иначе говоря, в оценке последствий своих решений человек «не чувствует времени».

В равной мере дефектны и рассуждения относительно прошедших событий. Если инвестор знает, что менеджер инвестиционного фонда два раза угадал, насколько повысится курс ценных бумаг, он заключает, что так будет всегда, и что менеджер компетентнее, чем он сам. Подобные задачи – сфера так называемых поведенческих (behavioral) финансов, раздела психологической экономики. Репрезентативность, согласно результатам исследований Канемана и Тверски, есть для человека в полной мере проблема случайного выбора. Решения, которые обычно принимаются, находятся в явном противоречии с теорией вероятности.

Д. Канеман в своих исследованиях обращал особое внимание на принятие решений в условиях неопределенности. Установленный им факт состоит в том, что будущие доходы человек не способен оценить в абсолютном выражении, он оценивает их в сравнении с некоторым привычным уровнем доходов (reference level) или со сложившимся уровнем, со статус-кво. Более того, если человек принимает последовательность решений в условиях риска и неопределенности, он оценивает выгоды и потери по каждому шагу и никогда не интегрирует их в единую выгоду или убыток и никогда не оценивает воздействие всей последовательности решений на свое благосостояние.

Взамен ранее существовавших теорий принятия решений, основывающихся на теории вероятностей, Д. Канеман и А. Тверски предложили альтернативную, названную ими теорией перспективы (prospect theory). Основана она на интерпретации результатов проведенных ими исследований. Ею объясняется, например, такое необъяснимое явление, как желание резко снизить страховую стоимость оборудования, когда получаемое возмещение при наступлении страхового случая не может ничего компенсировать. Или упорное нежелание понизить личное потребление, когда становится известно о падении твоих доходов в ближайшем будущем.

Собственно, противопоставление теории вероятностей и теории перспективы во многом обуславливается тем, что в

основаниях теории вероятностей в настоящее время вероятность трактуется как объективная категория. Но достаточно обратиться к трудам Леопольда фон Мизеса, чтобы понять, что сопоставление этим выдающимся экономистом субъективной и объективной трактовки собственности фактически представляет собой мостик между современной теорией вероятности и созданной Канеманом и Тверски теорией перспективы. Впрочем, от противопоставления двух теорий есть определенная пропагандистская выгода. Чего стоит, например, выведение в пику закону больших чисел «закона малых чисел», согласно которому человек принимает решения по малому числу событий с большей уверенностью, чем при анализе большого их числа.

Экспериментальная экономика

Вернон Л. Смит стал широко известным благодаря тому, что в 1991 г. издательство Кембриджского университета опубликовало сборник его статей по экспериментальной экономике, а затем в новом комплекте статей перепечатало его в 2000 г.⁴ В промежутке между этими двумя публикациями он получил премию Адама Смита, учрежденную Ассоциацией по подготовке кадров для частных предприятий⁵.

В течение долгой жизни у Вернона Смита происходила непростая духовная эволюция. Он начинал исследования как убежденный социалист, понимая социализм как общественный строй, при котором небольшое число мудрых людей принимают за всех правильные социальные, политические и экономические решения. Правда, сейчас он говорит, что был им потому, что в Социалистической партии состояли тогда его родители.

Но спустя годы он уже был советником Барри Голдуотера, того самого американского сенатора, которого в советских журналах можно было увидеть только в виде карика-

⁴ Smith V.L. Papers on Experimental Economics Cambridge University Press 1991, Smith V.L. Bargaining and Market Behavior, Cambridge University Press 2000.

⁵ Association for Private Enterprise Education.

туры с факелом поджигателя войны. После смерти Голдуотера был основан исследовательский институт его имени. С этим институтом В. Смит активно сотрудничал. В настоящее время его относят к либеральным экономистам, и он постоянно заявляет, что лучшая система – такая, где человеку предоставлена максимальная экономическая свобода, не ограничивающая свободу других людей. Впрочем, и либерализм он понимает столь же оригинально – как систему, в которой информация децентрализована, но таким образом, чтобы каждый человек имел возможность свободного к ней доступа.

Есть одна интересная веха в такой эволюции. В Гарвардском университете В. Смит учился у знаменитого Эда Чемберлина, автора классической книги «Теория монополистической конкуренции»⁶. Профессор Чемберлин как-то провел со студентами в группе, где учился Вернон Смит, эксперимент дидактического свойства, чтобы показать на этом примере, что такое конкуренция. И Вернон Смит стал совершенствовать этот прием. Он до сих помнит, что первый эксперимент, который он готовил больше года, занял всего шесть минут. Эксперимент прошел в январе 1956 г. на обычном семинаре, а публикация о нем появилась только в 1962 г. Он состоял в том, что нужно было убедить студентов в важности умения ставить себя на место партнера по сделке.

До В. Смита экономическая наука была сродни таким наукам, как астрономия или ботаника: наблюдения, их обобщение и построение теоретических конструкций, иногда зависящих от наблюдений, иногда нет. После признания его трудов экономическую науку можно хотя бы отчасти отнести к наукам экспериментальным.

⁶ Книга с опозданием переведена на русский язык: Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996. Вообще, присуждение Нобелевской премии Вернону Смигу имеет своеобразный извиняющийся оттенок. Как известно, Эд Чемберлин выдвигал те же идеи в части несовершенной и монополистической конкуренции, что и Джоан Робинсон, единственная женщина среди выдающихся экономистов-теоретиков. Нобелевский комитет отвергал ее по политическим мотивам: она публично поддерживала Мао Цзедунa. Теперь же сама тематика исследований монополистической конкуренции получает одобрение.

Вернон Смит полагает, что за полстолетия ему удалось сделать наглядными, ожившими безликие уравнения бес- субъектной экономики. Вкратце экспериментальную экономику можно охарактеризовать как проверку положений экономической теории на действиях реальных людей в контролируемых ситуациях. Ключевой элемент экспериментальной экономики — не мотивы поведения и даже не только действия людей. Соль ее — контролируемые ситуации.

Вернон Смит так объясняет суть основанной им науки. Скажем, в экономической теории много написано о достижении равновесной цены, то есть такой, с которой соглашаются и продавцы, и покупатели. При этом предполагается, что не купить и сберечь деньги покупатель не может. В. Смит организует эксперимент, в рамках которого покупателей убеждают в том, что данный товар можно купить дешевле, а продавцов — в том, что его можно продать дороже. В течение 50 лет он провел тысячи экспериментов с разными категориями населения: от школьников до промышленных магнатов и конгрессменов. Хотя завистники утверждают, что «лабораторными крысами» для В. Смита были в основном студенты.

В одном из своих выступлений Вернон Смит сказал, что «в человеке заложено чувство рынка». То есть даже если нет рыночных условий, человека тянет к тому, чтобы торговаться, что-то обменивать. Достоинства рыночного механизма видны за пределами рынка, когда действует как принцип взаимного обмена услугами «ты — мне, я — тебе». Правила рынка и права собственности появились сами по себе, а государство только оформило их.

В этой позиции В. Смит не одинок, и он отсылает к более развернутой точке зрения, изложенной в книге Роберта Эликсона «Порядок без закона»⁷. Вообще исследования экономики Дикого Запада в США в период отсутствия там писанных законов становятся в последнее время все более популярными. Отчасти это объясняется тем, что такое положение возвращается вновь. В частности, в Интернете не действуют никакие

⁷ Ellickson R. Order Without Law. Berkeley, 1991.

писанные законы, но там идет торговля, обмен услугами и разного рода прочие возмездные контакты.

Удивительно, что в России интереса к этой тематике нет. Более того, бытует мнение, что достаточно принять очередной закон – и все изменится. На самом деле, по мнению В. Смита, писанные законы могут лишь отражать сложившуюся практику. Роль их пассивна и природу человеческую изменить не может. Он любит цитировать старинную поговорку: «Для друга – все, для врага – ничего, для чужака – закон»⁸.

Экспериментальную экономику можно отнести к институциональной школе, поскольку в ней подчеркивается важность институтов, понимаемых как правила регулирования рынков и систем обмена. И люди, по мнению Смита, полагают, что свободный рынок и права собственности – это нечто вроде озера или горы, то есть того, что существует без человека, без его усилий и действий. И точно так же, как путнику нужно просто прийти к озеру или горе, точно так же, по распространенному мнению, хозяйствующие субъекты попросту приходят в рыночную экономику и видят, что там есть права собственности. Их ни с того ни с сего начинают признавать. В своих рассуждениях В. Смит вряд ли имел в виду модель российских экономических преобразований. Такого найти не удалось. Но даже в общей форме это очень напоминает российский подход к реформам.

Практические приложения экспериментальной экономики

Проверка положений экономической теории, да еще в учебных целях – только одно из направлений экспериментальной экономики. Уже отмечалось, что Интернет – это одно из своеобразных повторений Дикого Запада с его шерифами и неписаными законами. Но аналогичные ситуации складываются и на рынке электроэнергии, и на земельном рынке, и даже на рынке обслуживания взлетов и посадок самолетов.

⁸ Everything for a friend, nothing for an enemy, and the law for strangers.

Вернон Смит был консультантом при приватизации электроэнергетики Австралии и Новой Зеландии, в многочисленных дискуссиях относительно дерегулирования электроэнергетики США он участвовал настолько активно, что получил премию от соответствующего федерального комитета. Со своими коллегами он не просто разрабатывал рыночные механизмы для конкретных приложений, но и проверял, как они практически действуют.

Допустим, требуется сформировать оптовый рынок электроэнергии в какой-то энергосистеме, к которой подключено несколько поставщиков и множество потребителей электроэнергии. Издержки поставщиков и себестоимость электроэнергии у потребителя зависят от того, в каком месте сети они подключены – из-за разных затрат на передачу энергии, утечек и прочих потерь на передачах. Когда все потребители выкладывают свои запросы, а поставщики – свои возможности, то дальше запускается программа оптимизации. И только после работы этой программы становится известным, у кого какие затраты. Здесь нет выбора как такового, потребители не выбирают продавцов, и наоборот. Кстати, именно поэтому любая реформа РАО ЕЭС является глупостью, поскольку как ни дели ее на части, эти части никогда не выйдут на свободный рынок. Нелепой следует считать и приватизацию энергетики.

В Австралии и Новой Зеландии Вернон Смит работал дважды – в 1993 и 1996 гг. Его команда проводила двухнедельный семинар, на котором участникам рынка объяснялись правила рынка, которые определяются объективно, а не в соответствии с правилами, регулирующими рынок сверху. В. Смит с удовлетворением отмечает, что благодаря этой работе в Австралии процесс дерегулирования рынка электроэнергии завершен раньше, чем прошла его приватизация. Он особо отмечает, что штат Виктория распродал всю свою энергетику, а Новый Южный Уэльс ее сохранил в своей собственности. Но рынок работает, как часы, без РЭКов, ФЭКов и прочих бюрократических ухищрений. При этом все вновь вводимые энергетические мощности в Австра-

лии — частные. И частный капитал идет в энергетику потому, что на этом рынке нет опасности чиновничьих вывертов.

В 1995 г. в Университете штата Аризона собрали 25 руководителей региональных энергетических систем США. С тех пор идет постоянная работа с энергосистемой штата Огайо. Исследованиями установлено, что как государственные, так и частные энергосистемы рассуждают исключительно с позиций поставщика и не могут рассмотреть ту же ситуацию со стороны спроса. При этом потребители электроэнергии не предполагают, что электроэнергию нельзя получать за одни и те же затраты в течение всех суток, что существуют пиковые нагрузки. Им никто не говорит, что если, например, передвинуть начало рабочего дня с девяти часов на восемь или на десять, то можно платить за электроэнергию меньше из-за того, что пиковые нагрузки станут меньше. Надо сказать, что плановая экономика в СССР кое-как справлялась с проблемой сдвига начала рабочего дня, хотя и в ходе разовых непродолжительных кампаний. Но, например, ввести двойной тариф на электроэнергию (одна цена киловатт-часа днем, другая, половинная, скажем, ночью) оказалось в советской экономике невозможно. Электроприборы для двойных тарифов не делали потому, что таких тарифов не было, ночной половинный тариф не вводили из-за отсутствия потребности в этом, а потребности не было из-за того, что не было нужных электроприборов.

Переход к современной рыночной экономике в России приводит не к освоению того, на что была не способна плановая экономика, а к отказу от тех рыночных механизмов, которые уже существовали ранее. Современные поставщики электроэнергии вообще не ставят вопрос о сдвиге начала рабочего дня. А зачем? Проще выставить затраты при нынешней ситуации, а не заботиться о деньгах потребителя.

Вернон Смит в рамках экспериментальной экономики показал, что два тарифа на электроэнергию относятся к так называемым альтернативным рыночным механизмам. При этом он убеждает поставщиков в том, что нужно начать заботиться не о том, чтобы ограбить потребителя электроэнергии через завышение тарифов, а продемонстрировать

ему, как он может сэкономить свои средства. Потребителю должна быть предоставлена возможность выбора – если он готов экономить, пусть включает стиральную машину после полуночи и микроволновку до семи утра, а если не готов и не хочет нарушать свой распорядок дня, пусть платит больше за электроэнергию. Чем не условия для эксперимента? Сам эксперимент можно проводить, что называется, «вживую», на реальных потребителях, подключенных к конкретной энергосбытовой компании, либо организовать деловую игру с представителями таких потребителей или экспертами. Без эксперимента альтернативный рыночный механизм не введешь, ведь в отношении его нет статистики.

Экспериментальная экономика есть средство порождения так называемых альтернативных рыночных механизмов, когда сохраняется чувствительность рынка к ценам. Но именно ради порождения альтернативного рыночного механизма в рамках экспериментальной экономики и проработана идея разделения электросетей и поставщиков электроэнергии – зная чубайсовской реформы РАО ЕЭС. Как обычно, перенимается одно и полностью игнорируется другое. Никогда РАО ЕЭС не будет заботиться о деньгах потребителей электроэнергии, как к этому призывает Вернон Смит. А без этого хоть разделяй, хоть соединяй, деятельность теряет один смысл и приобретает другой.

Другое часто обсуждаемое приложение экспериментальной экономики – купля-продажа прав на взлеты и посадки самолетов в аэропортах. Приложение, вероятно, важное, но менее известное. Впрочем, пример нужен для того, чтобы лучше переносить методы экспериментальной экономики из одной сферы в другую. Итак, в нормальных обстоятельствах права на взлеты и посадки распределяются между авиакомпаниями, работающими в данном аэропорту, в соответствии с расписанием. Но случись нелетная погода – и то подобие рыночного механизма, которое сложилось и стало привычным, рассыпается. Требуется новый, альтернативный рыночный механизм. Что делать? Какие из задержанных самолетов отправлять первыми? Может быть, самые большие? Или

самые заполненные пассажирами? Или те, в которых наибольшее число пассажиров с пересадками? И Вернон Смит придумал выход из положения, увязав страховку рейса от плохой погоды с правом вылететь первым после задержки в аэропорту. Я опускаю детали, важна сама идея.

И, наконец, вообще экзотический случай: НАСА готовилась отправить космический корабль в сторону Сатурна. Грузоподъемность корабля была явно меньше, чем вес тех научных приборов, которые предлагали установить в нем разные исследовательские организации и фирмы. Был придуман следующий альтернативный рыночный механизм. Каждый прибор мог быть охарактеризован тремя параметрами: потребляемой мощностью, массой и объемом. В тендере разыгрывались три параметра независимо друг от друга. Поначалу цена единицы массы пошла вверх, затем она остановилась. И это показало участникам тендера, что нужно делать: экономить на мощностях и объемах. Это был единственный проект НАСА, который был реализован без перерасхода сметы. Данный случай назван экзотическим не из-за Сатурна, а потому, что удачный результат не понравился тем, кто знает, как согласовывать перерасходы. Как это похоже на российский подход к исследованиям, экономящим бюджетные средства.

* * *

Самая главная кукольная страшилка для японских детей – не Баба Яга, похожая на родную бабушку, а красивая кукла, у которой нет лица. Вместо лица – плоский овал без глаз, носа и рта. Это фактически и есть преподаваемая по всему миру экономическая теория со своим абстрактным «Ното оесопотісус» и макроэкономическими моделями. Японских детей пугали, а миллионы студентов приучали любить эту безликую куклу рыночной экономики. Но нашлись же двое...

Эволюционное развитие экономики ставит перед обществом новые вопросы. О том, с какими из них имеет дело современная Россия и как она на них может ответить, идет речь в настоящей статье. Рассуждения специалиста с огромным жизненным опытом будут интересны и теоретикам, и практикам.

ОТВЕТЫ НА ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В. М. ИВАНЧЕНКО,
доктор экономических наук,
Заслуженный экономист России,
Москва

В 1990–1998 гг. темпы экономического роста в индустриальной России были близки к темпам роста постиндустриальных стран – Великобритании, Германии, Франции, США и Японии (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика ВВП России и ряда постиндустриальных стран
в 1990–1998 гг.**

Страна	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Развитые постиндустриальные страны</i>							
Великобритания, млрд фунтов стерлингов	554,5	673,8	676,0	712,0	754,6	803,9	847,4
Германия, млрд немецких марок	2429,4	3235,4	3394,4	3523,8	3586,0	3666,0	3784,2
Франция, млрд французских франков	6620,9	7226,5	7499,7	7752,4	7951,4	8224,9	8564,7
США, млрд дол.	5554,1	6341,6	6722,9	7938,4	7418,7	7844,0	–
Япония, трлн йен	430,0	478,0	479,0	483,0	500,3	507,9	495,2
Индустриальная перестроенная Россия, млрд руб.	644,2	171509,5	610745,2	1540492,8	2145655,5	2978594,0	2696,4

© ЭКО 2003 г.

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

37



Как видим, Великобритания за 8 лет увеличила ВВП на 320 млрд фунтов стерлингов – прирост в среднем около 6% в год, что не тянет на качественный скачок. Темпы прироста экономики Германии и Франции находились в этих же пределах. США за 7 лет в 1997 г. имели близкие среднегодовые темпы прироста. Япония, войдя в постиндустриальную эпоху, резко снизила темпы экономического роста. ВВП России в 1999 г. составил 4545,5 млрд руб. Прирост по сравнению с 1990 г., если считать сопоставимым рубль 1990 г. и 1998 г. (после дефолта), равнялся 3901 млрд руб.

Комментарии здесь излишни: суть не в индустриальной или постиндустриальной эпохе, а в том, как используется имеющийся производственный потенциал страны. В развитых странах он за последние годы используется хуже, чем в индустриальном периоде. В России действующая часть (около 50%) высокого производственного потенциала, созданного до последнего десятилетия XX века, несмотря на кризисный период реформирования и резкое падение инвестиций, в 1999–2002 гг. позволила получать приросты ВВП не ниже, чем в ряде постиндустриальных стран. При этом реальные возможности этого потенциала еще далеко не исчерпаны. Если государственная экономическая политика, инновационно-инвестиционная стратегия будут хорошо служить реструктуризации и технологическому обновлению производства, Россия вполне способна развить свою собственную цивилизацию до уровня европейской и выше.

Экономический анализ показывает, что отраслевая структура внутреннего продукта нашей страны в части доли сельского хозяйства, промышленности, транспорта, строительства, торговли и общественного питания не хуже (с учетом специфики России), а лучше, чем у Великобритании, Германии, Франции, США. А вот по другим отраслям экономики структуры внутреннего продукта у нас и за рубежом различны.

С учетом сказанного можно сделать вывод, что реально нет никаких вызовов постиндустриальной эпохи, а есть конкретные политические, технологические, организационные, институциональные, правовые, социально-экономические, экономические, научно-технические (фундаментальные), техногенные, интеллектуально-культурные и психологичес-

кие вызовы стабильного (высокого) развития общества (российской цивилизации). Рассмотрим возможные подходы, методы и формы государственного регулирования, организации, контроля и стимулирования активизации деятельности, отвечающие таким вызовам.

Ответ на политические вызовы, видимо, состоит в том, чтобы не силиться в ближайшее время вернуть России параметры второй державы в мире. Это для нас сейчас непосильная задача и обуза. Надо глубже изучать опыт США как первой державы мира. Даже в спорте при беге на большие дистанции опытные спортсмены до поры до времени стараются снять с себя напряжение первого лидера.

Вместо этого все усилия государства, общества, народа, дипломатии надо направить на стабилизацию политического положения России в мировом сообществе за счет повышения уровня демократизма, национальной и религиозной терпимости, уважительного отношения к соблюдению международных правовых основ демократизма и общежития. Международные отношения важно развивать на основе поиска правового и социально-экономического консенсуса.

Ответ на технологические, научно-технические (фундаментальные) вызовы надо искать в системном подходе к образованию, науке (фундаментальным исследованиям), опытно-конструкторской сфере, инновационным проектно-программным разработкам, а также в целенаправленной инновационно-инвестиционной политике государства.

Ответ на организационные, институциональные и правовые вызовы лежит в усилении правовых основ деятельности общества, в построении организационно-институциональной модели управления народным хозяйством. Такой подход должен исключать волюнтаризм, коррупцию, самоуправство на всех уровнях федеральной власти и самоуправления, не допускать принятия местного законодательства, не имеющего в своей основе конституционного правового обеспечения. Одновременно важно все процессы организации управления и его институционального обеспечения перевести на современные компьютерные информационные технологии, делающие их высокоэффективными и прозрачными для государственного народного (общественного) контроля.

Ответ на экологические и техногенные вызовы связан в основном с государственным ресурсным обеспечением эколого- и природозащитных проектов и программ, строгим контролем за соблюдением нормативов амортизации и использованием по назначению амортизационных средств, нормативов и требований по технике безопасности и за соблюдением технологии, обеспечивающей гарантированное качество и безопасность в эксплуатации техники, приборов, средств механизации, автоматизации, химических средств защиты, применяемых в сельском хозяйстве, за качеством продуктов питания и других товаров, изделий. Надо создать современную систему страхования от экологических и техногенных катастроф.

Ответ на социально-экономические вызовы должен быть обобщением ответов на все другие вызовы развития общества. В то же время важно эффективно воздействовать на определяющие факторы активизации всех социально-экономических процессов.

Первым таким фактором является уровень оплаты труда (зарботная плата, ее удельный вес в валовом внутреннем продукте). В России за период реформ доля заработной платы в ВВП колебалась в пределах от 36,7% (1992 г.) до 49,6% (1996 г.)*. В этих пределах она находится и сегодня.

От уровня оплаты труда зависит решение комплекса социальных, экономических и интеграционных проблем. Это и воспроизводство человека с учетом современных критериев здоровья, образования, интеллекта, и рост его производительных возможностей. Это и вопрос оптимизации разделения труда, международной кооперации, развития экспорта и присвоения западными партнерами части созданной в России стоимости. Это и условия конкурентоспособности отечественной продукции. Наконец, это и определяю-

* В Великобритании она равнялась 57,5% в 1990 г., 56,0% – в 1993 г. и 54,2% – в 1996 г. Франция довольно стабильно сохраняет удельный вес оплаты труда в валовом внутреннем продукте в пределах 52%. В Германии этот показатель снижается: 56,5% в 1992 г. и 53,7% – 1996 г. В США и Швейцарии удельный вес заработной платы в ВВП выдерживается на уровне 60%. Это самый высокий показатель затрат на оплату труда среди стран с высокоразвитой экономикой.

щий критерий уровня и качества жизни для большинства работающих, и реальный путь улучшения показателя Джини.

Вторым важнейшим фактором является наличие, состояние и коэффициент использования производственного потенциала (производственных мощностей) и производительной силы человека, населения в их неразрывной целостности.

Первый и второй факторы тесно взаимосвязаны.

Для выработки правильной экономической политики важно анализировать изменение структуры валового внутреннего продукта в национальной валюте с учетом паритета ее покупательной способности к доллару США.

Структура использования ВВП в национальной валюте в России выглядит довольно оптимистично: на долю конечного потребления приходится 77,2% ВВП, на валовое накопление – 15,1% (в США показатели соответственно равны 74,4% и 17,2%). Но в сопоставимых условиях картина несколько меняется (табл. 2).

Таблица 2

Доля конечного потребления и валового накопления в ВВП, %

Страны	Конечное потребление	Валовое накопление
Россия	61,2	10,5
Великобритания	73,2	16,1
Германия	70,9	20,5
Франция	68,3	19,1

Если учесть технологическое состояние наших основных фондов и необходимость их реструктуризации, то долю валового накопления надо поднимать как минимум втрое. В то же время доля конечного потребления в ВВП должна быть не ниже 70%. Кроме того, ВВП используется и на потребление государственных учреждений, запасы материальных и оборотных средств, чистый экспорт. Видимо, в наших условиях объем и особенно структуру использования валового внутреннего продукта надо рассматривать и утверждать на уровне государства (в Думе и Совете Федерации), как это делается с государственным бюджетом. Оптимальные решения надо искать, и не на один год, а на 3–4 года вперед.

Розничные торговые сети – один из успешно развивающихся сегментов российского бизнеса. «ЭКО» уже обращался к теме прихода в Россию западных сетей (Губанова Г. Сети магазинов: российские проблемы // ЭКО. 2001. № 6–7). В этой статье обсуждается вопрос о том, как повлияет конкуренция с массированным десантом западных розничных торговых сетей на российские сети, будут ли они легализировать свой бизнес или вовсе уйдут в тень.

БАЛАНСИРУЯ НА ТОНКОЙ ПРОВОЛОКЕ

*(западные розничные сети в оценках
российских предпринимателей)*

С. Ю. БАРСУКОВА,
кандидат социологических наук,
Государственный университет – Высшая школа экономики,
Москва

О том, что бизнес в стране теневой, знают все. Но в последние годы ситуация меняется к лучшему. Происходит то, что на языке экономической науки называется движением в сторону легализации. Предприниматели постепенно осознают, что издержки нелегальности для них слишком велики. И это не просто стремление соответствовать политическому моменту. Создаются ассоциации (преимущественно по отраслевому принципу), пытающиеся найти диалог с властью для выработки разумных правил легального взаимодействия.

Две такие ассоциации, объединившие фирмы, занятые поставками импортной бытовой техники и компьютеров (РА-ТЭК) и сетевой розничной торговлей (АКОРТ), пошли на «крайние меры». Они распахнули двери перед социологами. Святая святых – реальный бизнес, включая его теневые элементы, – стал объектом изучения в рамках проекта под на-



званием «Издержки легализации-2» (В. Радаев – рук., С. Барсукова, В. Карачаровский)¹.

Коммерческие структуры не просто позволили, но, что принципиально, сами проявили инициативу в исследовании реального бизнеса, связанного с серым растаможиванием импортных товаров, последующими тонкостями их реализации и организацией розничной торговли. Такая поведенческая новация сводится к желанию предпринимателей знать, во что им обходится игра в прятки. А то, что эта игра далеко не бесплатная, понимают все.

Обстоятельства, заставляющие подумать о выходе из тени, довольно разнообразны. Это и изменение политического климата в стране, и ужесточение репрессий, и невозможность привлечения инвестиций в непрозрачный бизнес, и проблемы с его диверсификацией и продажей, и рост стоимости схем прикрытия теневой деятельности и пр.

В этом ряду особую роль играет фактор, значимость которого пока слабо осознана. Речь идет о бурном прорыве на российский рынок западных розничных сетей. Шведский магазин «ИКЕА» соседствует с турецким «Рамстором», немецкий бизнес прибыл в лице «Метро» и «Маркеткрауф», ожидается прибытие французов, американцев. Скоро таких гостей будет значительно больше. Да и те, что уже пришли, будут активно расширяться, строя новые магазины под теми же названиями, что и означает – строить сеть.

Пока это явление настолько радует глаз красочностью вывесок, подарками при открытии очередных торговых гигантов, блесками фирменных пакетов, высоким уровнем сервиса и терпимостью цен, что воспринимается как благо, не имеющее непосредственной связи с тем, что происходит

¹ Проект инициирован Ассоциацией торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) и Институтом Национального проекта «Общественный договор». Проект проходил в два этапа – лето 2001 г. («Издержки легализации-1») и весна 2002 г. («Издержки легализации-2»). На первом этапе работа шла только с РАТЭК, на втором этапе присоединился АКОРТ. Метод сбора данных – интервью с первыми лицами фирм, руководителями основных служб предприятия (отделы логистики, региональных продаж). В статье использованы материалы второго этапа, на котором было собрано 22 интервью. Названия фирм мы не приводим.

в российском бизнесе. Есть наши фирмы, с их проблемами и победами, а есть западные магазины. Некоторые поговаривают о конкуренции, но, взрощенные на либеральных лозунгах о полезности любой конкуренции, дальше соболезнований российской рознице не идут. А производителям и оптовикам, по их мнению, ничего не грозит, пусть теперь в новые торговые сети товар поставляют. К тому же пока солидные сетевые структуры приходят только в столичные города, а Россия страна большая, так что дальше Московской кольцевой дороги разговор о западной рознице вроде как и неуместен.

Между тем **приход западных розничных сетей имеет далеко идущие последствия для российского бизнеса.** Позитив, как всегда, переплетается с негативом. Мы не будем рассматривать весь комплекс следствий, — наши данные не дают для этого оснований. Рассмотрим только один аспект этой проблемы, а именно **влияние массированного десанта западных розничных сетей на движение отечественного бизнеса к легализации.** Причем не бизнеса вообще, а той его части, которая представлена розничной сетевой торговлей, а также поставками в эти сети импортной бытовой техники и электроники, что определяется спецификой наших эмпирических данных. Что будет с этими фирмами? Состязание с Западом побудит их выйти из тени или спрятаться еще глубже? И вообще, возможно ли такое соперничество? Подчеркнем, что такая постановка проблемы была инициирована самими предпринимателями, отношение которых к западным визитерам интригующе неоднородно.

«А может, обойдется?»

Ответ предпринимателей на этот вопрос однозначен: нет, поток не остановить, западным розничным сетям уготовано триумфальное шествие по России. «Эти сети придут, они уже пришли, они уже сделали инвестиции, им будет непросто уйти с этого рынка. Они займут такое же место, как во всем мире».

В чем же сила мировых торговых сетей? И почему конкуренция с ними вообще невозможна или крайне затруднительна?

Первая причина — финансовая мощь. В этом сходятся все опрошенные. С первых шагов в России торговые сети опираются на сильную поддержку материнских компаний. Стоит вспомнить и о дешевых кредитах западных банков в противовес «дорогим» деньгам в нашей стране. Величина денежных потоков в сочетании с их гибкостью и маневренностью делает компании непобедимыми в конкурентной борьбе. Если уж и говорить о такой борьбе, то, скорее, между собой, а не с российскими сетями. Следствием финансового могущества может стать политика откровенного демпинга, которая временно порадует отечественного потребителя, но прекратится сразу же, как только на рынке будут устранены местные соперники.

Второе преимущество — технологическое. Они умеют торговать. Западная розница в условиях России обречена на высокий оборот. Это отмечали все предприниматели, но причины указывали разные. Те, кто приветствует приход западных сетей, говорили о высокой технологической оснащенности торгового процесса и, в первую очередь, о логистике. Те же, кто видит в их приходе, скорее, угрозу, обращали внимание на склонность россиян к антуражу, помноженную на умелую рекламу. «Они не продают, а втюхивают товар».

Победу западных сетей облегчает также и то, что вся высокая покупательная способность России сконцентрировалась в Москве и Московской области. Весь российский рынок импортных товаров имеет московские корни. Это облегчает западным сетям задачу освоения российского рынка. Завоевание столицы делает экспансию в регионы чисто технической задачей.

И, наконец, самое важное — это перспективность сотрудничества российских производителей и оптовиков с западной розницей. И те и другие с приходом западных сетей не выбрасываются из бизнеса, а получают шанс стать партнерами-поставщиками известнейших мировых гигантов. И хотя пока соотечественники жалуются на некомфортные условия сотрудничества, многие отдают себе отчет в том, что любая инновация изначально дискомфортна, и в этом смыс-

ле жалобы носят ритуальный характер. К тому же жесткость требований западной розничной торговли имеет и оборотную сторону в виде гарантий по сбыту, возросшего торгового оборота, и, что весьма существенно, возможностей бесплатно учиться мировым стандартам взаимоотношений с розничной сетью. Не забудем и престижность такого сотрудничества, его использование в рекламных целях, а также в качестве рекомендации при заключении новых договоров с западными партнерами. Наиболее амбициозные и динамичные структуры ценят это довольно высоко.

«А может, оно и к лучшему?»

Итак, приход западных розничных сетей в Россию неизбежен. Финансовая мощь и технологическая отлаженность, подкрепленные потребительским расположением и партнерскими ожиданиями россиян, обеспечат им успех. Но насколько желателен приход западных сетей розничной торговли в Россию?

Вопрос не относится к числу праздных. Ведь скорость прихода и сегменты прорыва в российское торговое пространство зависят от государственной политики. В случае поощрения это случится довольно скоро. При сдерживающей позиции государства приход западных торговых сетей может существенно замедлиться. Возможна и дифференцированная политика применительно к разным секторам торгового пространства. В этом смысле мнение предпринимателей, непосредственно конструирующих и возделывающих это пространство, заслуживает того, чтобы быть услышанным.

В целом они крайне неоднозначно оценивают существующую обстановку.

Аргументы, высказываемые «за», и сопровождающие их контрдоводы таковы.

+ Рост потребительского выбора.

– Контрдовод: речь идет не о расширении выбора, а о концентрации предложения, так как большая часть товаров представлена и в отечественных магазинах, правда, фрагментарно и менее системно.

+ Увеличение скорости обслуживания покупателей, предложение новых форм торговли.

– Контрдовод: современные отечественные гипермаркеты уже сейчас технологически близки к западным аналогам, и в скором времени они могли бы быть ничуть не менее «скоростными» и предлагать не меньше вариантов обслуживания покупателей.

+ Доступ потребителей к абсолютно идентичному набору благ, что и в западных странах, удовлетворение прозападных ориентаций потребителей.

– Контрдовод: российская розница потенциально может разыграть патриотическую карту, перефразировав применительно к рознице лозунг о поддержке отечественного производителя. При всей кажущейся эфемерности этого ресурса его нельзя сбрасывать со счетов – россияне порой реагируют на патриотические призывы неожиданно бодро.

+ Создание новых рабочих мест, так как в западных розничных сетях, как показывает мировой опыт, все позиции, кроме топ-менеджмента, отдаются местным жителям;

– Контрдовод: во-первых, создание рабочих мест в иностранных магазинах может сопровождаться их сокращением в отечественных; во-вторых, принципиальный курс на западных агентов на российском рынке означает в перспективе сокращение рабочих мест, в том числе в производстве, так как приоритет будет отдан странам с более дешевой рабочей силой.

+ Рост налоговых отчислений в бюджет, так как западная розничная торговля не умеет и не желает утаивать доходы.

– Контрдовод: более аккуратное поведение западных сетей как налогоплательщиков – не более чем миф. Колоссальные обороты и, как следствие, финансовые преимущества этих сетей дают им возможность, во-первых, привлекать высококлассных бухгалтеров, во-вторых, заручаться благосклонностью проверяющих органов. В результате уход от налогов совершается с помощью виртуозно изготовленных балансов и «полюбовного» решения всех конфликтов во время проверок: «Бизнес везде есть бизнес. Чего он хочет? Максимальную прибыль. Если у них цели те же – захватить как можно большую долю рынка, то почему они будут вести себя более благородно, чем мы? Скорее, менее благородно, потому что они захватывают рынок».

+ Поднимается планка требований для поставщиков, что дисциплинирует их и учит работать на уровне мировых стандартов.

– Контрдовод: западные требования не соответствуют реальным возможностям российских поставщиков, экономически страдающих от роста стоимости сервисных компонент поставки, сроков расчета, длительных бонусов рознице: «От этой учебы не все выживут».

+ Оживление рынка, рост конкуренции среди розничных операторов, поиск резервов развития.

– Контрдовод: в силу неравенства весовых категорий соревнующихся следствием прихода крупнейших мировых сетей будет не рост конкуренции, а, наоборот, монополизация рынка, по крайней мере, московского.

+ Западные сети удешевят товар, ведь они согласны работать за более низкую прибыль, поскольку, во-первых, имеют более действенные рычаги воздействия на поставщиков, во-вторых, давно перешли от стадии формирования капитала к стадии его обращения, в-третьих, имеют дешевые кредиты западных банков.

– Контрдовод: как только ценовой демпинг устранил конкурентов в лице российских розничных сетей, стимул к предельному занижению цены утратится.

Аргументы «против»

► Приход западных розничных сетей противоречит патристическим устремлениям российского бизнеса. При кажущейся калькуляционно-рациональной основе предпринимательства ему не чужд мотив миссионерства по отношению к стране. Как выразился один респондент, «не хочется говорить на американском языке с сильным якутским акцентом». «С желания заработать деньги бизнес начинается, но он этим не заканчивается. Бизнес – это и желание реально помочь себе, стране, людям, с которыми работаешь».

► Успехи западной розницы в России, в конечном счете, станут дополнительным источником финансирования экономики других стран, тогда как российский средний бизнес (в отличие от крупного!) ориентирован не на вывоз капитала, а на расширение бизнеса внутри страны. «Мы не храним деньги в швейцарских банках. Да, у нас есть деньги, у нас есть какой-то страховой фонд, но не более. Все, что мы зарабатываем, работает здесь. Я не уверен, что такой же подход будет у западных сетей. Их ничего не связывает с этой страной, кроме желания заработать здесь деньги». «Куда пойдут тут заработанные ими деньги? В экономику Тайваня?»

► Идея богатой страны предполагает граждан не только высокооплачиваемых, но и владеющих собственностью, что вряд ли сопряжено с расширением практики западных операторов, вытесняющих, пусть даже в честной конкурентной борьбе, российских собственников. «Можно распродать всю страну? Теоретически, да. Но для того, чтобы граждане были богаты, они должны не только достаточно зарабатывать, они должны еще чем-то владеть. Помимо права работать».

«Есть ли у вас план?»

Аргументы противников и сторонников прихода западной розницы понятны. Но что российская розничная торговля может противопоставить мировым сетевым гигантам? Каковы возможные действия? Оказывается, на эту тему предприниматели думают уже сейчас. И выход из ситуации представляется довольно многовариантным.

1. Российская розница может перенять опыт и научиться работать «по-западному» (что является аналогом прежнего «по-стахановски»); это более относится к логистике, нежели к работе в торговых залах, вполне приближенных по антуражу к западным аналогам. Усиливающиеся в последнее время программы привлечения покупателей (потребительские кредиты, дисконтные карты, гарантии минимальной цены и пр.) ставят целью не просто увеличить торговый оборот, но и сформировать так называемого лояльного покупателя, приверженного конкретной отечественной сети.

2. Российские сети могут объединиться, что повысит финансовые возможности и облегчит борьбу за доверие покупателей. Возможно совместное строительство больших торговых площадей. Этот шаг настолько же эффективен, сколь и труден не столько с организационно-правовой, но и с психологической точки зрения.

3. Возможно отступление российских сетей в регионы. Правда, эта возможность затруднена крайне приблизительным представлением о различиях московского и региональных рынков. Пожалуй, только «Эльдорадо» имеет соответствующий опыт и взвешенные суждения на этот счет. К тому же это, скорее, непродолжительное спасение, так как постепенное расползание западных сетей по стране – вопрос времени.

4. Исходом может быть банкротство или вхождение в западные сети, то есть объединение с ними в той или иной организационной форме. Говоря проще, если дела пойдут плохо, то можно продаться, а если совсем плохо – разориться.

5. Не исключен вариант своеобразного деления зон влияния с мировыми гигантами. Такое деление может

быть в форме преобразования в малооборотные, малые магазинчики для специфической категории покупателей. Возможно также разыграть территориальную карту, когда мировые сетевые гиганты сделают ставку на большие земельные пространства за пределами Московской кольцевой дороги (с зоной отдыха, местом для парковки, заправочными станциями и пр.), а наши сети займутся менее масштабной точечной застройкой магазинов в заселенных районах.

6. Возможен поворот российской розницы в сторону менее обеспеченных потребителей мелкооптовых рынков. Для этого надо всего лишь побороться с народной любовью совершать покупки на свежем воздухе и с народной приметой считать товар с рынка относительно дешевым. При умелой рекламе, сервисных преимуществах и продуманной ценовой политике² эта задача представляется посильной (правда, она пока более удачно реализуется на рынке продуктов питания и менее удачно — на рынке строительных материалов).

7. И, наконец, отечественные сети могут попытаться лоббировать свои интересы в «коридорах власти», делая, таким образом, ставку не на экономику, а на политику. Правда, для этого необходимы навыки публичного отстаивания интересов, неформальные каналы воздействия на власть и единение в своих рядах. Вряд ли об этом можно говорить как о данности.

Какая стратегия победит и с какими последствиями — покажет время. Нас же в данном случае интересует вопрос: выведет ли приход мировых сетевых гигантов в российские розничные сети из тени или забьет их туда по самую шляпку?

«Вопрос, конечно, интересный...»

И не только интересный, но и оправданный, потому что предприниматели размышляют об этом все больше. И приходят к разным выводам.

² Довольно эффективен тактический ход, привлекающий покупателей кажущейся дешевизной товаров. Речь идет о реально заниженной цене на некоторые товары, регулярно покупаемые и потому легко соизмеряемые по цене с предложением других магазинов или рынков. По остальным же товарам цены могут быть откровенно завышенными, но это покупатели, как правило, не улавливают.

Легализация, с одной стороны, безусловное благо, ресурс отражения победного марша западных сетей. Ряд стратегических шагов в принципе невозможен без предварительной легализации бизнеса или хотя бы дрейфа в этом направлении. Скажем, объединение активов как вариант укрупнения бизнеса или продажа российских сетей мировым гигантам немыслимы без придания бизнесу хоть какой-то степени прозрачности. Некоторые предприниматели наметившуюся легализацию розничных сетей интерпретируют именно как подготовительный этап последующей перепродажи. «Или создаем свой бизнес, который был бы столь же эффективен, как западный, или продаемся, становимся частью западной компании, но и в том и в другом случае нужны вложения в большую прозрачность, в построение цивилизованной схемы работы. Это поднимает стоимость компании».

Не менее нужна легальность операций и для получения кредитов, без которых ни одна оборонительная стратегия в принципе нереализуема.

И самое, пожалуй, важное, что, демонстрируя шаги в сторону обеления бизнеса, можно заручиться поддержкой властей, роль которых в противостоянии российской и западной розничных сетей будет более чем существенной. Все прекрасно понимают, что на уровне федерального законодательства поставить заслон мировому торговому капиталу не удастся: нет таких аргументов, которые заставили бы правительство пойти на этот крайне раздражающий мировое сообщество шаг. На охранительную политику государства предприниматели не надеются. Но на уровне муниципальной власти, на уровне ведомственных режимов такая поддержка возможна. Но она будет оказана только флагманам легализации бизнеса. «Маяки» легального бизнеса не подлежат потоплению. Это логика не экономическая, а административная. И вписаться в нее многим бы хотелось.

Поскольку речь идет о торговле преимущественно импортными товарами, то значительная доля проблем связана с таможенным оформлением. И предприниматели понимают, что нынешнее руководство Государственного таможен-

ного комитета (ГТК) делает ставку на крупных и более-менее «прозрачных» игроков. Последняя новация, разрешающая декларировать груз не по приказным ценам комитета, а по отпускным ценам производителей, распространяется только на официальных дилеров, занесенных в специальный список, названный предпринимателями списком «белых и пушистых». Попасть в него пока нетрудно, фактически работает принцип самозаявления с последующим подтверждением со стороны западных поставщиков. Но любая погрешность в духе нелегальности исключает компанию из этого списка. Конечно, формировать «черные списки» Государственный таможенный комитет не будет по одной простой причине: как только фирма попадет в него, она исчезнет, породившись под новым названием. Однако список «белых» фирм превращается в инструментальное благо, попасть в него и удержаться становится не просто приятно, но и полезно.

Вспомним существовавшее в течение года соглашение между Государственным таможенным комитетом и Российской ассоциацией торгово-экономических компаний, обеспечивающее фирмам, входящим в ассоциацию, «зеленый коридор» во время прохождения таможи. В качестве ответного блага ГТК предложил ряд договоренностей, сводящихся к уменьшению серых схем³. Таким образом, легальность становится способом ослабить выматывающее внимание контролирующих органов. В свете прихода мощного конкурента это становится важной задачей.

Да и сам факт создания ассоциации фирм-импортеров многие предприниматели трактуют не как самоинициативу бизнеса, а как чуткую реакцию на пожелания власти, которая хотела бы иметь структурированного и организованного собеседника для выработки диалога бизнеса и власти. В результате входящие в ассоциацию фирмы начинают отслеживать («мониторить») поведение друг друга, поскольку они взяли на себя единые обязательства, и нарушение этих соглашений одними делает бессмысленным их выполнение

³ Подробнее о динамике отношений таможи и бизнеса и, в частности, о договоренностях между ГТК и РАТЭК см.: Барсукова С. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации? // Мир России. 2002. № 2.

другими. Таким образом, создается и стимул к легальности, и механизм контроля как вне, так и внутри бизнес-среды.

С другой стороны, в свете прихода западных сетей легальность бизнеса и прозрачность отношений с властью становятся помехой. По сути, конкурентные преимущества российской стороны связаны как раз с ее теневым характером. То, что российский бизнес, несмотря на призывы к легализации (и даже наметившееся сочувствие к ним и ответную реакцию), предпочитает серые тона, в данном случае защищает отечественную розницу довольно действенно.

Финансовой мощи мировых сетевых гигантов российские сети могут противопоставить теневые схемы работы. Не имея возможности уменьшить стоимость товара в результате демпинговых вливаний материнских компаний, российские фирмы удешевляют товар, занижая таможенные платежи, НДС и далее по цепочке весь спектр налогооблагаемых сумм. Мировые торговые гиганты могут выдержать российские законы, отечественный бизнес может в некоторой степени уклониться от их исполнения, особенно там, где они касаются налогообложения и таможенного оформления. Получается некий стратегический паритет. В этой связи несколько иначе оцениваются призывы к легализации. Легальный, прозрачный, понятный бизнес теряет преимущество перед возможным приходом западных конкурентов.

Пока требования Государственного таможенного комитета запределены, их обход дает ощутимое преимущество. Западные же компании работают по «лобовым схемам», выполняя все требования и производя все положенные платежи. «Дешевая теневая растаможка – это неоспоримое преимущество российских компаний, и если это преимущество исчезнет, то будут достаточно тяжелые последствия». Фактически запределенные таможенные ставки выполняют роль шлюзов, сдерживающих приток западных сетей. Как только ставки снизятся, и порядок на таможне будет наведен, ситуация резко изменится. И не в пользу российских импортеров.

Многие предприниматели определяют время крупномасштабного прихода западных сетей именно в связи с легализацией таможенной практики. Как только таможня «обелит-

ся», российские сети встретятся с массированным десантом Запада. И, между прочим, это станет проблемой не только розничных фирм, но и оптовых, теряющих преимущества поставок. Если они начнут уходить, то, видимо, не с рынка вообще, а с рынка легального. «Мы постоянно говорим, что хотим иметь прозрачный, цивилизованный рынок, но если такой рынок будет, тогда могут прийти западные компании с большими деньгами и просто задавить нас. Сейчас они не могут. Они не умеют работать, как мы. Надо же что-то скрывать, какие-то схемы строить. Они их понять неспособны, не то что нам конкуренцию составить».

Далее, в российском бизнесе роль неформальных связей и контактов очень велика. Эти неформальные сети образуют сложный лабиринт взаимных компромиссов и конфронтаций, топография которых нигде не декларируется и зачастую противоречит формальной стороне дел. Вне этого знания бизнес обречен на проблемы. А знанием такого рода может похвастаться только российская сторона. Как говорится, знание законов не освобождает от необходимости знать способы их применения. И легализация, понимаемая как подведение всех под единые формальные рамки, явно ослабляет конкурентные преимущества российских компаний перед западными. «Я могу сказать, что город поделен между районными архитекторами, пожарниками, между СЭС, между энергосбытами и прочее. Мягко говоря, все поделено. Когда приходит новый игрок, он же ломает то, что поделено. А раз он ломает, он что встречает? Противодействие». «Я далек от мысли о патриотизме чиновников. Но все равно, им страшно станет. Насосавшись бабок, они скажут: “До свидания. Вы ко мне? Я сегодня не принимаю”. Потому что все эти западные благодати имеют оборотную сторону».

Чтобы понять противоречивость легализации в случае прихода западных розничных сетей, надо рассмотреть взаимоотношения российских сетей с мелкооптовыми стихийными рынками. До недавнего времени, по сути, они игнорировали друг друга, поскольку ориентировались на разные группы потребителей: публика состоятельная отоваривалась в сетевых отечественных магазинах, а менее обеспеченные

шли на рынок. С приходом западных сетей ситуация меняется. Солидная публика, как ожидается (и отчасти этот прогноз уже сбывается), повернется в их сторону, оголяя отечественную розницу. Та, в свою очередь, пытается обратить в свою веру потребителей мелкооптовых рынков.

И тут оказывается, что легальность — палка о двух концах. С одной стороны, привлечение новой армии покупателей достигается именно в результате демонстрационной легальности розничных сетей и их поставщиков. Это дает сервисные удобства, гарантии, стабильность. С другой стороны, контрабандный товар, заполняющий неорганизованные рынки, объективно дешевле, а малые накладные расходы и неуплата налогов при его реализации еще более усугубляют ценовой разрыв не в пользу легальной розницы.

Наивно думать, что эта разница может гаситься дисконтами на крупные партии товаров, распространяемыми на легальных операторов рынка. Серые схемы растаможивания становятся неизбежными, за ними тянется шлейф алхимии с сертификатами и налогами, тонкостями реализации серого импорта.

К тому же закрытие рынков под открытым небом, якобы подчиненное некой муниципальной программе, на деле регулируется аукционным принципом «кто больше даст». Рынки несут деньги, чтобы их не закрыли, легальные конкуренты готовы оплачивать обратное решение. Для этого нужны свободные неучтенные средства, что, как нетрудно догадаться, предполагает нелегальную компоненту деятельности в работе легальных операторов.

Таким образом, нет единого ответа на вопрос о влиянии начавшегося десанта западных сетей на легализацию российского бизнеса. Противоречивые аргументы заставляют выжидать. Система пытается найти равновесное состояние, склоняясь то к легальности, то уходя от нее. Бизнес идет по тонкой проволоке и иногда слишком резко взмахивает руками, ловя равновесие, чтобы не упасть. И вряд ли его можно за это осуждать.

Система управления таким сложным организационно-технологическим и финансово-экономическим комплексом, как железнодорожный транспорт России, сложна, и любые реформы здесь проходят весьма непросто. Авторы статьи обсуждают цели, этапы и модели реформирования железнодорожного транспорта.

СТРУКТУРНАЯ РЕФОРМА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ РОССИИ

А. Т. РОМАНОВА,
доктор экономических наук,
М. А. ВЫГНАНОВА,
аспирант,
**Московский институт инженеров
железнодорожного транспорта**

Основной причиной реформирования железнодорожного транспорта России, по нашему мнению, является невозможность обеспечить достаточную конкурентоспособность производства транспортных услуг.

Последнее обусловлено низким уровнем инвестиционных возможностей и особенностями специфического административного регулирования внутри отрасли.

Сегодня МПС России имеет много общих черт с крупной государственной корпорацией: у него есть центральная управляющая компания и 17 базовых транспортных объединений, включающих в себя отделения дорог и линейные предприятия.

Если сохранятся единая сетевая производственная инфраструктура железных дорог и централизованное диспетчерское управление, можно достичь и главной цели реформирования железнодорожного транспорта: повысить устойчивость работы и привлекательность железнодорожного транспорта для потребителей; сформировать единую синхронизированную и экономически эффективную транс-



портную систему страны; удовлетворить растущий спрос на услуги железнодорожного транспорта; снизить затраты на организацию перевозок.

Для достижения этих целей на *первом этапе структурной реформы* на железнодорожном транспорте планируется:

- ▶ разделение функций государственного управления и организации хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте с выделением из монопольной структуры конкурентных видов деятельности;
- ▶ сохранение единой государственной сетевой производственной инфраструктуры железных дорог;
- ▶ поэтапное прекращение перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузовых, внутрироссийских – за счет экспортно-импортных перевозок;
- ▶ совершенствование тарифной политики с передачей правительственной комиссии функций по тарифному регулированию на железнодорожном транспорте;
- ▶ обеспечение финансовой прозрачности всех видов хозяйственной деятельности отрасли на основе ведения раздельного финансового учета;
- ▶ недопущение слияния предприятий, действующих в потенциально конкурентной среде, с предприятиями естественно-монопольного сектора;
- ▶ осуществление мер, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности системы железнодорожного транспорта.

Помимо этого осуществляемые МПС функции хозяйственного управления будут выделены из его ведения и переданы ОАО «РЖД» – единому хозяйствующему субъекту, 100%-й пакет акций которого будет принадлежать государству и продаже подлежать не будет.

ОАО «РЖД» на первом этапе реформы возьмет на себя предоставление услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта и ее поддержание в эксплуатационном состоянии, эксплуатацию моторовогогонного и локомотивного парков, а также парка грузовых и пассажирских вагонов, разработку и реализацию инвестиционной стратегии, управление информационными ресурсами и многое другое. Для выполнения основных видов деятельности ОАО «РЖД» передается имущество предприятий федерального железнодорожного транспорта.

На *втором этапе реформирования* будет проводиться реорганизация ОАО «РЖД» путем выделения из него структурных образований, которые могут быть открыты для конкуренции. Например, будут выделены структурные подразделения, занимающиеся пригородными пассажирскими перевозками, перевозками в дальнем следовании, ремонтом технических средств для железнодорожного транспорта, и неосновные виды деятельности. Все они в дальнейшем будут преобразованы в дочерние общества ОАО «РЖД» или независимые хозяйствующие субъекты с последующей частичной продажей акций.

На основе выделенных подразделений пассажирских перевозок будет создана Федеральная пассажирская компания.

Целью *третьего этапа реформы* является создание развитого конкурентного рынка железнодорожных перевозок, повышение эффективности деятельности и качества услуг и полное их открытие для доступа частного капитала, создание частных пассажирских компаний на всех направлениях перевозок; предоставление возможности покупки лицензии на право пригородных перевозок; проведение продажи акций АО, осуществляющих ремонт и техническое обслуживание.

Одной из приоритетных задач реформирования железнодорожного транспорта является выделение естественно-монопольного и конкурентного секторов. В первом из них сохранится регулирование тарифов и цен.

Помимо модели реструктурирования железнодорожного транспорта, предложенной МПС и Минэкономразвития РФ, существует также модель, разработанная экспертами ВНИИЖТа, заслуживающая особого внимания. Она основывается на том, что ключевая роль в реформировании должна принадлежать базовым предприятиям железнодорожного транспорта — железным дорогам. Укрепление и модернизация управления этими звеньями железнодорожного хозяйства являются важнейшим условием его эффективного реформирования. Необходимо также спрогнозировать оптимальное число юридических лиц для данной отрасли и выявить рациональную совокупность самостоятельных или несамостоятельных предприятий.

Наилучшей организационно-правовой формой для предприятий железнодорожной отрасли, по мнению экспертов ВНИИЖТа, являются крупные акционерные объединения, контрольный пакет акций которых закреплен за госкорпорацией – компанией «РЖД». При этом в состав акционированных железных дорог включаются отделения, линейные предприятия и организации инфраструктуры. Начальники дорог становятся руководителями крупных транспортных комплексов. Тем самым вся тяжесть реформирования железнодорожного транспорта ложится на основные предприятия отрасли.

Законодательное регулирование реформ на железнодорожном транспорте можно было бы свести к четкой регламентации состава дочерних предприятий госкорпорации, неизменной доли собственности головной компании в их уставных капиталах, к определению доли конкретных видов имущества железных дорог, допустимой для передачи в частные руки.

С целью повышения инвестиционного потенциала отрасли предлагается 75% пакета акций компании «РЖД» закрепить за государством (без возможности «размывания» доли) и 25% акций продать заинтересованным институциональным инвесторам и физическим лицам.

Система хозяйственного внутреннего управления госкорпорацией базируется на принципах холдингового управления дочерними структурами.

Другими словами, структура железнодорожного транспорта предстает в виде многоуровневого холдинга со смешанной формой собственности, что позволит обеспечить приоритет государственных интересов и реальное привлечение новых финансовых средств на основе участия инвесторов в капитале предприятий железнодорожной отрасли.

Условия допуска заинтересованных инвесторов к участию в капитале основного и дочерних обществ необходимо закрепить законодательно. Наличие эффективного внутреннего управления корпоративным объединением и внешнего управления им со стороны государства (в виде лимитирования долевого участия акционеров) позволит обеспечить безусловную ликвидность его ценных бумаг и преодолеть возможные негативные тенденции на всех этапах реформирования.

Распад СССР, переход стран с плановой экономикой к рыночной системе хозяйствования, а также демократические перемены, происшедшие в России в последнее десятилетие, превратили Россию из закрытой страны с традиционно низким уровнем миграционного оборота в активного участника международного миграционного обмена.

В результате на территории России, в том числе в Сибири, обозначились новые процессы, влияющие на формирование населения: приток беженцев, вынужденная миграция, миграция иностранной рабочей силы, в том числе титульного населения из государств Средней Азии (бывших республик Советского Союза) и стран Юго-Восточной Азии (Китай, Вьетнам, Кореи). Об этом и пойдет речь в настоящей статье.

Иностранные мигранты на российском рынке труда

С. В. СОБОЛЕВА,
доктор экономических наук,
О. В. ЧУДАЕВА,

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



© ЭКО 2003 г.



В условиях демографического кризиса, охватившего Россию, в частности регионы Сибири, роль миграции в формировании населения усиливается. Дело в том, что миграция с начала 90-х годов является единственным процессом, который значимо сдерживает убыль населения в результате сложившегося в последние годы отрицательного естественного прироста, что стабилизирует численность населения России¹.

Как показывают демографические прогнозы, дефицит трудовых ресурсов в России в ближайшем будущем станет главным фактором, ограничивающим развитие регионов страны. Повышение уровня рождаемости, судя по мировому опыту, в ближайшем будущем маловероятно. А вот использование иммиграции для увеличения трудовых ресурсов региона вполне возможно. В такой ситуации придется прибегать к привлечению рабочей силы из других стран, а это значит, что России предстоит превратиться в страну иммигрантов, в общество с принципиально иной этносоциальной структурой и этнокультурной средой.

Это приведет к возникновению совершенно новых проблем. Одна из них – проблема этнокультурной безопасности².

И главный вопрос должен заключаться в том, как организовать такое сосуществование этнических групп на одной территории, чтобы культурный обмен не препятствовал этносоциальному воспроизводству и не порождал болезненных социальных явлений. Этот вопрос особо актуален при рассмотрении международной миграции.

Особенности миграции из ближнего и дальнего зарубежья

В последнее десятилетие наблюдается поток мигрантов из Китая, Кореи и Вьетнама, а также титульного населения независимых государств Средней Азии (Узбекистана, Кир-

¹ Только за счет внешней миграции за 1992–2000 гг. общая убыль населения России, составляющая около 2%, по оценкам демографов, сократилась приблизительно в 2 раза по сравнению с вариантом нулевого сальдо внешней миграции.

² Под «безопасностью» в современной научной литературе понимается состояние устойчивого функционирования и воспроизводства социального объекта (субъекта), поддерживаемое с помощью институциональной среды.

гизии, Таджикистана, Казахстана), законным и незаконным способом расселяющихся на временное и постоянное проживание в Сибири и на Дальнем Востоке. При этом если с 1996 г. число вынужденных переселенцев значительно сокращается, то иммиграция из стран Юго-Восточной Азии находится на стабильно высоком уровне, кроме того, растет иммиграция титульного населения из бывших республик Средней Азии.

Иностранцы по ряду своих качеств представляются для работодателей более привлекательной рабочей силой, чем местное население. Они более активны в поисках работы, конкурентоспособны на рынке труда, часто согласны на любую работу, низкую оплату труда и более спокойно идут на нелегальное трудоустройство, выгодное частным предпринимателям. Ряд условий (отсутствуют меры по укреплению восточных границ, не приняты правовые акты о трудоустройстве иностранной рабочей силы) способствует проникновению и дальнейшему закреплению их на российской территории, постепенному вытеснению коренного и русского населения Сибири из традиционно занимаемых ими ниш на рынке труда.

Среди иностранных мигрантов, по данным официальной статистики, преобладают приехавшие из Китая. С 1990-х годов численность китайцев на территории России увеличилась почти в 20 раз³. Этот рост существенно выше, чем в любой другой стране мира. Например, в США за 1971–1990 гг. численность китайцев увеличилась в 8 раз.

И в будущем нет оснований для сокращения этого потока, поскольку факторов, способствующих вытеснению населения с территории Китая, много. Это – огромное демографическое давление в КНР, избыточность рынка труда, безработица, демографический и социально-экономический дисбаланс между Китаем и Россией, демографическая политика, ограничивающая рождение второго и третьего ребенка, близость границы России и относительная свобода ее пересечения и др.

³ Миграция и безопасность в России. М.: Интердиалект, 2000.

Как показывают исследования, проводимые в дальневосточных и сибирских регионах, китайские иммигранты – это в основном частные предприниматели, действующие самостоятельно, на свой страх и риск⁴. Более 60% из них заняты общей коммерческой деятельностью и торговлей, около 30% составляют занятые в строительстве и 5–10% – в сельском хозяйстве. Некоторые из них достигли значительных успехов, стали долларовыми миллионерами, однако далеко не все из них собираются остаться в России надолго или навсегда. Территория Сибири в силу своих природно-климатических условий не привлекает китайских мигрантов в качестве места постоянного поселения, в отличие от районов Дальнего Востока.

Хотя общее число китайских мигрантов значительно, они мало чем изменили демографическую ситуацию в Сибири. Даже в единичных случаях, когда китайцы принимают российское гражданство, они не отказываются от паспорта КНР и не собираются осесть в России навсегда. Эти мигранты обычно отправляют детей к родственникам в Китай и не скрывают, что Сибирь их интересует лишь как место, где можно заработать деньги. Создавая рабочие места в России, они вносят свой вклад в развитие российской экономики.

Серьезной проблемой стала незаконная миграция. Из-за ослабления контроля возросло число иностранцев, въезжающих в страну с нарушением установленных правил или пытающихся использовать нашу территорию для выезда в третьи страны. Большой импульс увеличению потока нелегальных мигрантов дает бурное развитие мелкого частного предпринимательства в России в таких отраслях, как строительство и ремонт, сельское хозяйство и сфера услуг. Неконтролируемый поток мигрантов постоянно увеличивает

⁴ Дадцышен В. Г. Проблемы китайской миграции в Сибири: история и современность // Миграция и опыт взаимодействия регионов по усилению этнополитической стабильности в Евразии. Материалы международного научно-практического семинара. Под ред. С. В. Соболевой, И. В. Октябрьской, О. В. Чудаевой. Новосибирск: АртИнфоДата, 2002; Дятлов В. И. Внешние миграции на востоке России как инструмент развития и проблема безопасности // Миграция и опыт взаимодействия регионов по усилению этнополитической стабильности в Евразии.

ся, что создает криминогенную ситуацию, наносит ущерб национальным интересам России и ее безопасности, осложняет социально-экономическую обстановку и вызывает негативную реакцию со стороны коренного населения, способствует возникновению межэтнических конфликтов. Большое число мигрантов из-за рубежа оказывается в теневой сфере занятости, в результате растут потери для бюджета из-за уклонения от платы за использование иностранной рабочей силы и невыплаты налогов и отчислений в социальные фонды. Ежегодно из-за уклонения от уплаты налогов иностранные граждане приносят убытки государственной казне в размере до 1 млрд дол.⁵ Кроме того, нелегальная миграция, создавая неконтролируемый рынок товаров и услуг, стимулирует развитие в нем теневых сегментов и тормозит создание в России цивилизованного рынка труда.

Одним из важнейших последствий незаконной миграции является терроризм. Экономическая и территориальная экспансия в будущем может привести к серьезным последствиям и в плане урегулирования государственных границ.

В последние годы страны Центральной Азии превратились в одну из важнейших транзитных зон для нелегальных мигрантов, следующих из Афганистана, Пакистана, Шри-Ланки и некоторых других государств в Россию и далее – в Западную Европу.

Действительных объемов нелегальной трудовой миграции никто не знает, а оценки различаются в десятки раз. По данным главы Федеральной миграционной службы (ФМС) генерал-полковника А. Черненко, из одного миллиона въехавших в Россию иностранцев обратно из России выезжает лишь 700 тыс., а остальные теряются на ее бескрайних просторах.

Нелегальная миграция в принципе неизбежна, но при таких объемах она создает для принимающего общества, властей, да и для самих мигрантов много тяжелейших проблем. Массовое нарушение законодательства подрывает

⁵ Красинцев Е. С. Незаконная миграция и занятость: важнейшие характеристики в приграничных территориях // Миграция и опыт взаимодействия регионов по усилению этнополитической стабильности в Евразии.

основы государственности, в гигантских масштабах и на всех уровнях коррумпируется государственный аппарат, наносятся огромные материальные убытки федеральному и местным бюджетам. Огромное количество людей лишено государственной защиты, что неизбежно толкает их под покровительство местных и импортированных криминальных сообществ.

Уже оформился блок экономических и социально-экономических проблем иммиграции: утечка капиталов, демпинг на рынках труда, услуг и потребительских товаров, угнетающее воздействие на развитие легкой промышленности региона, массовые экономические правонарушения (уход от уплаты налогов, контрабанда, система подставных лиц и фирм-однодневок для жульнических бартерных схем во внешнеторговых операциях, незаконные финансовые операции и т. д.).

Одна из важнейших проблем — социальная незащищенность иммигрантов. Фактически все они находятся в крайне бесправном положении, являясь объектом произвола как со стороны работодателей, так и правоохранительных органов.

Никем не управляемые и не контролируемые миграционные потоки, несомненно, усиливают стихийность рынков труда, жилья и потребительских товаров. В условиях неполной информации представители административных структур и власти вынуждены принимать управленческие решения, не имея исчерпывающей информации о проблеме, что может привести к выбору неадекватной стратегии и тактики. По мере роста миграционного потока цена ошибок будет возрастать. При отсутствии достоверной информации легко манипулировать заменяющими ее оценками в ведомственных, региональных, узкогрупповых и просто личных интересах.

Серьезной угрозой для общественной стабильности и правопорядка может стать слабая социокультурная интегрированность мигрантов в принимающее общество, их отчужденность и замкнутость. Мощным источником конфликтов является криминальная репутация многих эмигрантских сообществ — вне зависимости от того, насколько такая репутация оправданна.

Большие надежды на сокращение незаконной миграции и урегулирование процесса международного миграционного обмена возлагаются на вступивший в действие с 1 ноября 2002 г. новый Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Он определяет все правовые вопросы въезда и пребывания на территории России: порядок оформления приглашения на въезд, регистрацию и учет мигрантов, контроль за пребыванием и проживанием на территории въезда, прописывает ответственность за нарушение закона. Параллельно разработано несколько правовых положений: «О миграционной карте», «О миграционной квоте», «О трудовой миграционной пошлине» и другие. Таким образом, создается реальный механизм пресечения нелегальной миграции и административного выдворения граждан иных государств, нарушающих положения о въезде и пребывании на территории России.

Адаптация мигрантов на российском рынке труда (на примере Сибирского федерального округа)

На изучение этих проблем ориентирован проект Сибирского отделения РАН «Миграции и этнокультурная ситуация в восточных регионах России в контексте этнополитической стабильности в Евразии», выполняемый в отделе социальных проблем Института экономики и организации промышленного производства СО РАН.

Основным направлением исследования в 2002 г. стало изучение иммиграции иностранной рабочей силы и особенностей ее занятости на сибирском рынке труда. Оно включает:

- ▶ описание иностранного мигранта как субъекта сибирского рынка труда: характеристика качества рабочей силы (уровень общего образования, профессиональная подготовка, изменение профессионального статуса на российском рынке труда, ориентации в сфере труда);
- ▶ изучение проблем занятости и поведения иностранных работников на рынке труда: притязания, информированность о своих трудовых правах, готовность отстаивать права перед работодателем, ориентация на квалификационный рост и т. д.;

- ▶ положение иностранной рабочей силы на локальных рынках труда: сфера занятости, дополнительная занятость, занятость в формальном и неформальном секторах экономики, уровень оплаты, условия труда;
- ▶ изучение проблем адаптации мигрантов: причины приезда, удовлетворенность их результатами миграции, оценка достижений и потерь во всех сферах жизнедеятельности, оценка психологического состояния, отношения с местным населением, толерантность и т. д.
- ▶ анализ демографических и социально-экономических последствий миграции в регионах, формирование информационного и программного обеспечения исследования.

В основе исследования лежали следующие гипотезы. Иностранная трудовая миграция стала достаточно распространенным социально-экономическим явлением в регионах Сибири. На направления иммиграции внутри России прежде всего влияют факторы, связанные с условиями на региональных рынках труда. Средняя заработная плата и уровень безработицы оказывают существенное влияние на приток мигрантов в регионы России из-за рубежа. Миграционные потоки чувствительны также к показателям, характеризующим в целом экономическое развитие регионов России. Разнообразные виды трудовой миграции стали не только средством адаптации экономически активного населения к новым социально-экономическим условиям, но и средством повышения благосостояния и доходов мигрантов и россиян.

Инструментарий исследования включал интервью трудовых мигрантов, работодателей и экспертов административных служб принимающих мигрантов территорий (руководителей и ответственных работников местной администрации, специалистов территориальных органов Федеральной миграционной службы России, Министерства внутренних дел России, Минтруда России, Федеральной пограничной службы России, расположенных на территории областей, городов, районов).

Пилотное обследование иммигрантов было проведено в г. Новосибирске и Карасуке, Томске, Омске, Барнауле и Алейске летом и осенью 2002 г. Оно затронуло различные слои иммигрантов: «челноков», мелких торговцев и предпринимателей, строителей и ремонтных рабочих, сельскохозяйственных работников и работников сферы обслуживания. По национальному составу это как представители ближнего зарубежья (узбеки, таджики, киргизы, казахи, корейцы, уйгуры), так и иммигранты из Юго-Восточной Азии (китайцы, корейцы, вьетнамцы).

Проведенные интервью с иммигрантами, работа с данными статистической отчетности, а также с экспертами и с фокус-группами представителей административных служб позволяют сделать следующие предварительные выводы.

Потоки иммигрантов из ближнего и дальнего зарубежья существенно различаются не только по своим качественным характеристикам, но и по способам адаптации на российском рынке труда.

Среднеазиатские трудовые мигранты молоды: средний возраст опрошенных – 26–27 лет, по преимуществу это мужчины. Наиболее контактными в ходе интервьюирования оказались мигранты в возрасте от 18 до 30 лет. Мигранты в возрасте от 31 до 40 лет по возможности давали уклончивые ответы («у вас всё хорошо», «мне здесь всё нравится»). Респонденты старше сорока лет предпочитали роль «агента влияния», подсказывая младшим землякам оптимальную версию ответа. В сибирские города мигранты в основном приехали из крупных городов Средней Азии, где высок уровень безработицы. Доля сельского титульного населения низка, так как в сельской местности им, видимо, проще прокормиться на земле, кроме того, у них ниже уровень мобильности и нет таких возможностей, как у городского населения. Люди среднего возраста хорошо владеют русским языком, в особенности мужчины, так как они, включая выходцев из сельской местности, проходили службу в Советской Армии на территории России. Обращает на себя внимание тот факт, что в семьях даже из сельской местности вторым языком общения часто является русский.

Молодежь (20–25 лет) из государств Средней Азии, т. е. те, кто прошел обучение в школах после распада СССР, когда государственным стал язык титульной нации, хуже владеет русским языком. Наибольшие же проблемы с русским языком испытывают представители дальнего зарубежья: китайцы, вьетнамцы и корейцы, вплоть до полной невозможности объясняться, что затрудняет работу с этими группами мигрантов. Следует также отметить их закрытость, недоверчивость и нежелание идти на контакт, в отличие от граждан государств Средней Азии. Последние

делают это охотно, на вопросы отвечают с юмором, несмотря на свою нелегкую жизнь и у себя на родине, и в России, вообще они настроены доброжелательно, хотя многим пришлось испытать неприятные моменты в общении с правоохранительными органами, да и с местным населением.

Наибольший размер семьи — у таджиков и узбеков, у других национальностей преобладают семьи с двумя детьми. Бросается в глаза изменение репродуктивных установок: отвечая на вопрос о наилучшем числе детей в их семье, большинство называет цифры 2–3. Только единицы из всех опрошенных сказали: «Чем больше, тем лучше» и «Сколько Аллах даст». В этом смысле показателен эпизод, когда при опросе молодого (22 года) неженатого таджика возник своеобразный «торг» со стоящей рядом его тетей, женщиной пожилой и авторитетной, которая настаивала на том, что в семье должно быть 10 детей, а он говорил о трех.

Мигранты часто приезжают со своими родственниками трудоспособного возраста, особенно это характерно для «челноков» и торговцев, среди которых очень распространен семейный бизнес. Обращает на себя внимание довольно высокий образовательный уровень: минимум 10 классов школы, довольно много людей с высшим образованием, включая юристов, не нашедших применения своим силам у себя в стране. На рынке в г. Новосибирске нашли даже выпускника математического факультета Новосибирского государственного университета из Андижана, который преподает в колледже у себя на родине, а в отпуске подрабатывает торговлей на рынке. Большинство мигрантов, даже те, кто приехал из сельской местности и сам не имеет даже среднего специального образования, хотят, чтобы их дети получили высшее образование.

Причинами приезда в Россию подавляющее большинство называют отсутствие работы, невозможность заработать, а также низкие заработки у себя на родине. Хотя есть и такие, кто просто хотел пожить в другой стране, потому что «надоело сидеть на месте», или это молодежь, желающая учиться в России.

Большинство приехали в города, где проходило обследование, и устроились на работу при помощи родных, знакомых или когда-то учились здесь. Лица, работающие по найму, как правило, не имеют официального трудового договора и работают по устной договоренности с работодателем или посредником. Среди строительных рабочих подобные условия найма приводили к тому, что были случаи несвоевременной выплаты заработной платы или ее произвольного уменьшения при окончательном расчете за сделанную работу.

Живут мигранты в основном в снимаемых квартирах, комнатах или частных домах. Строительные и сельскохозяйственные рабочие часто проживают прямо на рабочем месте: на стройке или около поля, как, например, корейцы из Казахстана, выращивающие арбузы на полях в пригороде г. Алейска (Алтайский край) и в Карасуке (Новосибирская область). Таким образом, заодно они охраняют рабочий объект.

Подавляющему большинству мигрантов удалось существенно улучшить свое положение, и они не жалеют об отъезде, хотя очень часто работают не по специальности и намерены продолжать делать это в дальнейшем. Видимо, уровень их жизни на родине был значительно ниже, чем в России, так как многие довольны своим материальным положением. Особенно это касается таджиков, несмотря на невысокий по российским меркам уровень притязаний: заработок в размере 3 тыс. руб. их совершенно удовлетворил бы. И это несмотря на то, что часто такие мигранты являются основными кормильцами для своих многочисленных семей, оставшихся на родине. Их радует возможность хотя бы содержать свою семью, сделать небольшие сбережения. Предел мечтаний — купить машину или построить дом.

Большая часть мигрантов, даже «челноков» и торговцев, предпочитают работать в Сибири в относительно теплое время года: с весны до осени. На вопрос: «Готовы ли вы остаться здесь насовсем?» — большинство иммигрантов из ближнего зарубежья отвечают отрицательно. Как только для них появится работа в своей стране с удовлетворяющей их зарплатой, они вернутся туда, потому что очень тоскуют по

родине, по своей семье. Вот одно из пожеланий: «Желаем, чтобы наша родина нашла нам работу. Хочется домой, очень». Как нам пояснили мигранты из Кыргызстана, для них каждый день пребывания «на чужой территории» страшен тем, что «вдруг что-то случится, и я никогда не смогу вернуться на родную землю». Для мусульман страшная кара – быть погребенным не на родной земле.

Однако приехавшие из дальнего зарубежья (китайцы, вьетнамцы) хотели бы в России остаться навсегда и получить российское гражданство. Получение гражданства для них открывает, как им представляется, большие возможности для приобретения работы по специальности, более высоких заработков и повышения благосостояния.

Следует отметить хороший уровень межнациональной контактности между сибиряками и приезжими из Средней Азии. Люди среднего возраста сохраняют «интернационалистические» установки, высказывая пожелания: «Хочу, чтобы вернули Советский Союз, чтобы я мог ездить по стране без виз и границ. У нас одна родина». Принадлежность к той или иной национальности для большинства мигрантов не играет значительной роли, «главное, чтобы человек был хороший». Они положительно относятся к межнациональным бракам. Среди достоинств, характерных для россиян, мигранты отмечают доброжелательность, честность (доверчивость), приветливость и простоту, гостеприимство и душевную щедрость.

При этом 90% респондентов отмечают в качестве характерной российской черты склонность к пьянству; 60% опрошенных осуждают россиян за грубость (обилие табуированной лексики в речи) и неуважение к старшим по возрасту. «Климат в Сибири холодный – наверное, поэтому народ тут грубый» – такие высказывания в ходе опроса звучали достаточно часто. Респонденты отмечают также обилие наркоманов в российских городах. Среднеазиатских мигрантов старшего поколения в наибольшей степени смущают ругань, грязь на улицах, неуважение к старшим, развязность молодежи. Показателен ответ узбечки средних лет из Намангана, учительницы русского языка и литературы: «Я боюсь за вашу моло-

дежь: они слишком много пьют, курят, особенно девушки, не уважают старших. Я была в школе: учителя все это наблюдают, и им все равно. Это плохо. У нас не так».

Подавляющее большинство иммигрантов из ближнего и дальнего зарубежья – верующие люди, они исповедуют ислам, буддизм. К людям с иными религиозными взглядами относятся с уважением. Отношения с местными жителями в основном хорошие и нормальные.

К числу основных проблем, с которыми сталкиваются мигранты, относятся прописка, жилье, видимо, достаточно дорогое для них, и устройство на работу при отсутствии поддержки родственников или знакомых. Для лиц, работающих по найму без контракта или трудового договора, актуально отстаивание своих прав перед работодателем, который может заплатить меньше оговоренного. Естественно, никакими льготами типа оплачиваемого больничного, отпуска и т. д. они не пользуются. Для «челноков» большая проблема – прохождение таможенных постов, сопровождаемое многочисленными поборами, и общение с правоохранительными органами. Мужчины, как правило, просто отказываются говорить на эти темы. Женщины же более откровенны в описании своих проблем и отмечают более мягкое отношение к ним проверяющих. По этой же причине женщины вынуждены гораздо чаще мужчин брать на себя роль перевозчика товара, хотя это тяжелый физически и психологически труд, сопровождаемый рядом бытовых неудобств.

Проблемы миграции иностранной рабочей силы в оценке экспертов региональных административных служб

По оценкам экспертов из региональных административных структур, занимающихся вопросами иммиграции, преобладающий вид миграции для населения стран ближнего зарубежья – трудовая маятниковая миграция, а для дальнего зарубежья – трудовая миграция на продолжительный срок. При этом среди маятниковых мигрантов преобладает сезонная миграция в теплое время года (с весны до ранней

осени). Динамика того и другого вида миграции в последние годы идет по нарастающей.

Российское гражданство стремятся получить все, кто приезжает в Россию с целью остаться здесь навсегда. Чаще всего это – мигранты из стран Юго-Восточной Азии, в частности китайцы и вьетнамцы. Сложности с получением гражданства заставляют их идти на такие уловки, как заключение фиктивных браков с россиянами, существуют даже определенные ставки на такого рода услуги со стороны россиян. В отдельных регионах это очень распространено. Как отмечают эксперты, если раньше пресечь это явление было невозможно из-за отсутствия правовой базы, то с началом действия нового Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и его отдельных правовых актов паспортно-визовая служба может ставить вопрос о расторжении подобных браков и принимать меры для ликвидации основы таких нарушений.

Уровень правосознания у иностранных мигрантов, по оценкам экспертов, достаточно низкий. Среди совершаемых ими правонарушений преобладают административные: нарушение правил пребывания и регистрации, выбора места жительства, уголовные нарушения исключительно редки. В связи с этим очень важен, как нам представляется, вывод экспертов таможенного контроля о том, что ввоз наркотиков в страну осуществляют не мигранты из государств Средней Азии, а в основном российские граждане. При этом очевидно, что за этим стоят иностранцы, а лица, непосредственно осуществляющие перевозку наркотиков, это лишь посредники в операции, идущие на крайний риск ради высоких заработков.

Иностранцы из дальнего зарубежья, прибывающие в регионы Западной Сибири, в основном уже имели опыт работы на Дальнем Востоке России и в Восточной Сибири. Среди впервые въезжающих на территорию России китайцев отмечаются нарушения, связанные с порядком въезда и выезда. Часто их цель въезда не соответствует цели поездки. Въезжая в Россию по туристической визе, они надолго закрепляются на российском рынке труда, пополняя нелегальный сектор занятости.

Больше всего административных правонарушений совершают мигранты из ближнего зарубежья. Это явление эксперты объясняют тем, что оттуда приезжают люди с более низким уровнем образования, плохо осведомленные о правилах пребывания в России.

Нелегальная миграция, по оценкам экспертов, на порядок шире зарегистрированной. Эксперты из паспортно-визовых служб и служб занятости считают, что существованию нелегальной миграции во многом способствуют работодатели (часто российские граждане), которые не оформляют по правилам российского законодательства своих работников. Нелегальная миграция формирует нелегальную занятость. Особенно часто в категорию нелегалов попадают мигранты из стран ближнего зарубежья. В результате они оказываются в бесправном положении, а выгоды от этого имеют предприниматели, использующие их труд, а также представители контролирующих органов, практикующие многочисленные поборы. Конечно, торговцам выгоднее заплатить взятку, чем оформлять товар по правилам, что потребует больше денег и времени. Но тогда получается, что эти деньги идут в карманы взяточников, а не государству. Как считают эксперты, планка налога на иностранную рабочую силу с самого начала была высоко поднята, ее научились обходить, и теперь «как ни снижай налоги, их все равно не будут платить».

Тем не менее в последние годы нелегальная миграция все больше легализуется и постепенно сокращается. Дело в том, что значительную долю нелегальных мигрантов составляют бывшие беженцы и вынужденные переселенцы, приехавшие в Россию (начиная с 1992 г.) с паспортом гражданина Советского Союза и по разным причинам не получившие соответствующего статуса или разрешения на временное или постоянное проживание в России.

Интересна эволюция структуры работодателей. В середине 90-х годов ими были в основном граждане России, а сейчас — иностранцы. Просматривается следующая картина. Скопив первоначальный капитал на челночных поездках, иностранцы переходят к семейному бизнесу, привле-

кая сначала членов семьи, а затем своих знакомых и членов диаспоры. Такой бизнес существует в основном в торговле, общественном питании, ремонтных и сельскохозяйственных работах. Часто такие работодатели организуют групповые выезды для сезонной работы с территорий ближнего зарубежья своих земляков, помогая им получить надежный заработок (очень часто единственный для семьи работника), и способствуют формированию и расширению таким образом национальной диаспоры. Нередко иностранные работодатели принимают на работу российских граждан, как правило, либо работников с высокой квалификацией (юристы, экономисты, бухгалтеры), либо неквалифицированного труда (официанты, подсобные рабочие), создавая таким образом рабочие места и для россиян.

Как отмечают эксперты, иностранные мигранты из стран Средней Азии в обследуемых городах занимают определенные, не востребованные россиянами ниши на рынке труда и не составляют им конкуренции. Они выполняют тяжелую физическую, в основном сезонную работу по выращиванию овощей (сельскохозяйственные работники) и проведению ремонтных работ (строители), на которую «не пойдет ни один россиянин», и формируют специфическую нишу низкооплачиваемых рабочих мест. Привлечение их на действующей правовой основе для такого вида работ большинство экспертов считают положительным явлением: они передают свой опыт по выращиванию отдельных овощных и бахчевых культур, обеспечивая население высококачественной продукцией, а также пополнение бюджета. При этом эксперты отмечают, что мигранты из ближнего зарубежья не являются носителями высокой культуры, достаточно замкнуты, боятся отстаивать свои интересы и формируют диаспоры, «закрытые для контактов с россиянами».

В отличие от мигрантов из ближнего зарубежья китайские мигранты, имея часто высокие профессиональные характеристики, в будущем могут составить значительную конкуренцию отечественной рабочей силе. В связи с этим проблема адаптации иммигрантов из стран Юго-Восточной Азии стоит с

особой остротой, и формирование квоты на въезд иностранной рабочей силы должно быть продуманным.

В последние годы Министерство иностранных дел РФ ведет большую работу по формированию двусторонних соглашений о миграции с соседними для России странами. Такие соглашения предполагают информирование о спросе и предложении рабочей силы, согласование квоты на прием трудовых мигрантов различных профессий. Впервые на 2003 г., основываясь на данных о регистрации использования иностранной рабочей силы на рынке труда, региональными миграционными службами сформированы конкретные квоты по приему иностранной рабочей силы на предстоящий год. Все это должно упорядочить миграционные потоки, а самое главное – снизить материальные и моральные издержки самих мигрантов, дать возможность территориям подготовиться к приему мигрантов определенного демографического и профессионального состава и решить ряд проблем, связанных с их принятием и обустройством. Потенциальные переселенцы же смогут заранее получить объективную информацию о состоянии рынков труда и о возможностях решения жилищных проблем на территории вселения и принять взвешенное решение о перемещении в тот или иной регион России.

Все эксперты отмечают трудности, связанные с оформлением виз и разрешением на въезд иностранных работников. Дело в том, что в настоящее время иммиграция находится в юрисдикции федерального правительства России. Региональные власти не наделены таким правом. В результате, чтобы оформить, например, в Алтайском крае сезонную работу по выращиванию овощей группы корейцев из Казахстана, нужно затратить несколько месяцев на получение разрешения из Москвы. Упрощение подобной процедуры и передача ее решения в юрисдикцию региональных структур, например территориальных органов Федеральной миграционной службы России, позволило бы такой вид трудовой миграции сделать более мобильным и использовать с большей пользой для решения экономических задач территорий.

Проведенное исследование показало, что политика использования и адаптации мигрантов на российском рынке труда должна быть различной в зависимости от вида миграции: вынужденной миграции, миграции иностранной рабочей силы из ближнего и дальнего зарубежья.

Вынужденная миграция русскоязычного населения из бывших союзных республик СССР в условиях сокращения демографического потенциала и отрицательного межрегионального сальдо миграции в Сибири должна рассматриваться как важная стратегическая задача заселения и освоения территорий Сибири, обеспечивающая формирование постоянного населения при сохранении геополитических интересов России. Необходимо создавать все условия для переселения в регионы Сибири этой категории граждан бывшего СССР.

Миграция титульного населения из ближнего зарубежья традиционно всегда будет носить в основном сезонный характер, не оказывая существенного влияния на изменение демографического потенциала. Только незначительная часть мигрантов, в основном молодые, еще не обремененные семьей и детьми, люди будут надолго оседать в Сибири, формируя ее постоянное население. Легальная миграция такого рода, при квотах на отдельные виды деятельности, жестком контроле и пресечении возможностей наркотрафика, ничего, кроме пользы, для регионов России принести не может.

Что касается миграции из дальнего зарубежья, в том числе китайской миграции, то вместо административных ограничений и запретов нужно регулирование масштабов спроса на рабочую силу, в соответствии с интересами развития региона. Если Сибирь в будущем рассматривать не только как район с высоким природно-ресурсным потенциалом, но и как полигон для размещения высокотехнологичных наукоемких производств, то решение этих задач потребует привлечения большого числа специалистов самых разных областей знаний.

В этой связи очень важно изучение опыта других стран по привлечению в страну качественной рабочей силы. На-

пример, в Канаде применяется балльная система, с помощью которой на основе ряда личностных характеристик (уровень образования, профессиональный статус, возраст и т. п.) производится градация иммигрантов (система не используется при воссоединении семей). Такая система позволяет открывать двери в страну для иммигрантов, удовлетворяющих требованиям рынка труда, отбор становится объективным, он не зависит от расовой и этнической принадлежности.

Подобная стратегия должна включать в себя следующие основные элементы:

- мониторинг вынужденной и международной миграции, а также этносоциальной динамики в регионах в контексте разработки и модификации стратегии устойчивого воспроизводства и развития в долгосрочной перспективе;
- оценку экономических, конфессиональных и этносоциальных последствий миграции;
- четкую правовую основу, прежде всего, миграционное законодательство;
- совершенствование институциональной системы, повышение ответственности законодательной и, особенно исполнительной, власти;
- эффективную государственную защиту гражданских и трудовых прав иностранных работников; жесткую борьбу с нарушителями российского законодательства;
- разработку региональных программ иммиграционной политики.

Большое место в такой работе должно быть отведено разработке прогнозов миграционных потоков, в том числе выявлению регионов России, предпочтительных для проживания мигрантов; согласованию квоты по приему мигрантов с территориальными администрациями и региональными миграционными службами; прогнозированию наиболее вероятных направлений миграции иностранной рабочей силы в регионах России.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Распределение иностранной рабочей силы в общей численности занятых в России по отраслям экономики в 1995 и 2001 гг., %

	1995		2001	
	привлечено	занято	привлечено	занято
Всего	100	100	100	100
<i>В том числе:</i>				
промышленность	15,9	25,8	12,9	22,5
сельское хозяйство	11,7	14,7	8,4	12,6
строительство	55,0	9,3	39,1	7,6
транспорт	4,2	6,6	4,3	6,5
торговля и общественное питание	3,2	10,1	15,9	14,9

Наиболее крупные экспортеры иностранной рабочей силы (ИРС) в Россию в первом полугодии 2002 г.

Страна	Общая численность	Удельный вес, %
Экспорт ИРС в Россию	230517	100
<i>В том числе:</i>		
Украина	72751	31,56
Китай	40866	17,73
Вьетнам	20391	8,85
Турция	18038	7,83
Молдова	10473	4,54
Узбекистан	7975	3,46
КНДР	7414	3,22
Республики бывшей СФРЮ	6853	2,97
Таджикистан	6788	2,94
Армения	5801	2,52
Азербайджан	3810	1,65
Казахстан	2834	1,23
Литва	2502	1,09
Грузия	2280	0,99

Источник: Экономика и жизнь. 2002. № 39. С. 1–3.



БАНКИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Н. Б. КОЗЛОВ,
кандидат экономических наук,
директор ИК «РИКОМ-ТРАС»,
Москва

За десять лет отечественный фондовый рынок стал реальной, но пока далеко не эффективной составляющей трансформирующейся экономики России. Дело даже не в том, что он недокапитализирован, а в том, что по ряду обстоятельств он не в полном объеме выполняет свою главную функцию – финансирование инвестиций. Во многом это связано со слабостью национальных банков и инвестиционных компаний, выступающих на фондовом рынке в трех ипостасях – эмитентов, инвесторов и посредников, деятельность которых рассматривается в настоящей статье.

Эмитенты

Одним из распространенных методов привлечения капиталов для хозяйственных нужд в рыночной экономике, как известно, является выпуск ценных бумаг, прежде всего акций и облигаций. Отечественные банки и инвестиционные компании, естественно, его тоже используют. Однако приобрести эмитируемые ими бумаги на открытом рынке сейчас практически невозможно. Больше того, среди почти 500 представленных на российском фондовом рынке эмитентов, лишь 13 банков и ни одной инвестиционной компании (всего таких финансовых организаций на российском рынке свыше 2000)¹.

Девять банков включены в листинг ММВБ: Сбербанк, Уралсиббанк (бывший Башкредитбанк), «Авангард», «Возрождение», МБС «Оргбанк», «СБС-Агро», Финпромбанк, Агропромбанк и Автобанк. В листинге РТС фигурируют

¹ Подробнее см.: Деньги. 2002. № 34. С. 80.



Сбербанк, Московский индустриальный банк, Тюменьпрофбанк, Запсибкомбанк, «Возрождение» и Петрокоммерцбанк.

Конечно, эти и другие банки проводят эмиссии своих акций хотя бы для того, чтобы соответствовать жестким нормативам Центробанка по достаточности собственного капитала. Только в августе 2000 г. 13 банков зарегистрировали там выпуск акций на общую сумму в 5,5 млрд руб. Между тем ни одна из этих бумаг не дошла до открытого рынка. Они были распространены среди действующих акционеров и стратегических инвесторов.

Однако в самом начале рыночных преобразований в России именно банки задали тон на фондовом рынке. Тогда банк «Менатеп» первым среди отечественных эмитентов предложил населению в конце 1990 г. свои акции. Уже в следующем году к нему присоединились Автобанк, АвтоВАЗбанк, Инкомбанк, банк «Деловая Россия» и др. В 1992 г. в листингах многочисленных бирж значились ценные бумаги свыше 20 коммерческих банков, в том числе Сбербанка России.

Этот бум, правда, продлился недолго. Сначала ваучеры, а затем акции приватизированных предприятий стали более привлекательными для инвесторов и брокеров. Затем межбанковский кризис 1995 г. и дефолт 1998 г. вымыли большинство эмитентов из финансовой сферы. Главной же причиной сегодняшней ограниченности предложения акций отечественными банками на открытом рынке стало своеобразие российской банковской системы.

Во-первых, значительная доля банковского сектора (по оборотам, активам, собственному капиталу, привлеченным средствам населения и т. д.) контролируется банками с государственным участием — Сбербанком, Внешторгбанком, Внешэкономбанком и др. Во-вторых, крупные по российским масштабам банковские учреждения встроены в финансово-промышленные группы и заняты, как правило, их расчетно-кассовым обслуживанием и привлечением зарубежных инвестиций для производственной деятельности своих акционеров. В-третьих, подавляющее большинство банков не представляет интереса для инвесторов из-за небольших размеров собственного капитала (лишь у трех десятков рос-

сийских банков он превышает 100 млн дол.) и немалых рисков, в том числе связанных с непрозрачностью их деятельности и структуры акционерного капитала.

В результате на открытом рынке в России полноценно обращаются только обыкновенные и привилегированные акции Сбербанка, удовлетворяющие инвестиционный спрос по доходности (спекулятивной и дивидендной) и ликвидности. Судя по всему, его акционеров устраивают присутствие в их рядах Центробанка, как бы априори компенсирующего рыночные риски, постоянно растущая прозрачность и хорошие перспективы потенциального роста, связанные с недооцененностью организации по сравнению с восточноевропейскими аналогами. Действительно, среднедневные обороты торгов акциями Сбербанка на российских биржах превышают 1 млн дол., а за последний год цена акций увеличилась в шесть раз. Капитализация банка достигла 3 млрд дол., что примерно соответствует его собственному капиталу².

Другой пример заботы о рынке собственных акций в последнее время ярко демонстрирует Уралсиббанк, что позволяет специалистам характеризовать его действия не иначе как агрессивные. Например, в начале осени им были размещены акции девятого выпуска по открытой подписке, а на ММВБ активно проводились вторичные торги бумагами предыдущих эмиссий. Однако раскрутка собственных акций — дело непростое, в чем пришлось убедиться, в частности, банку «Авангард». Эмитированные им в 2000 г. бумаги весьма вяло торговались в течение года, и банк был вынужден изменить политику и структуру привлекаемых ресурсов.

Недостаточно пока используют российские банковские и инвестиционные институты и другой ресурсный сегмент рынка — облигации. Так, на конец июля 2002 г. в обращении находились всего девять банковских рыночных выпусков («Авангард», Уралсиббанк, Внешторгбанк, Интерпромбанк, Моснарбанк, «НОМОС-Банк», Промсвязьбанк, «Русский стандарт» и «Северо-Восточный альянс») и два нерыночных выпуска (Всероссийский банк развития регионов и Инкасбанк).

² Деньги. 2002. № 34. С. 81.

Среди эмитентов рыночных выпусков этого вида бумаг — лишь четыре инвестиционные компании («Альфа-Финанс», «РАБО-Инвест», «Кредит Свисс ферст Бостон капитал» и «Ренессанс капитал», причем два последних учреждения, по сути, представляют собой инвестиционные банки). Нерыночные выпуски Балтийское финансовое агентство, «ГУТА-Инвест», ИК «МДМ-ТРАСТ», «Инвест-Инкор» и «Инкор-Финанс» осуществили еще в 1999–2000 гг.

Номинальный объем банковских рыночных выпусков, находящихся в обращении, в середине лета 2002 г. в целом составлял 4,77 млрд руб., инвестиционных компаний — 6,7 млрд руб. Это почти столько же, сколько суммарно привлекли Газпром (3 млрд руб.), Славнефть (2 млрд) и Тюменская нефтяная компания (6 млрд руб.). Слабо представлены облигации финансовых институтов и на вторичном биржевом рынке. Так, на ММВБ в июле 2002 г. в торговом обороте корпоративными облигациями (2376 сделок на 4,4 млрд руб.) на сделки с бумагами финансового сектора пришлось 9,3% всех сделок и 7,6% по стоимости³.

Таким образом, банковские облигации на отечественном долговом рынке пока не играют существенной роли. Больше того, их доля на нем уменьшается по мере бума корпоративных облигаций, продолжающегося уже больше года. Сложившаяся ситуация во многом определяется фундаментальными (названным своеобразием банковской системы в стране) и конъюнктурными (возможностью привлекать средства за счет других, более дешевых финансовых инструментов) факторами.

Сегодня банки выпускают собственные облигации по соображениям либо публичности, либо оценки глубины и других возможностей рынка, либо для приобретения опыта, чтобы в последующем использовать соответствующие процедуры для оказания подобных услуг клиентам. К тому же облигационные заимствования для банков на открытом рынке далеко не всегда экономически целесообразны. Порой заем на межбанковском кредитном рынке обходится дешевле

³ Рассчитано по: Корпоративные и банковские облигации. 2002. № 8. С. 7–10 //www.cbonds.ru

ле, в противном случае, чтобы окупить долговую цену, банку нужно будет повышать доходность, а следовательно, рискность своих операций.

Воздерживаться от размещения облигационных займов банки вынуждает и их высокая ликвидность, которая не компенсируется набором финансовых инструментов для предложения свободных средств. Правда, по мнению специалистов, даже если стоимость облигационных заимствований значительно уменьшится, немногие банки выйдут на этот рынок, видимо, не более десятка. Дело в том, что у крупных банков всегда будет возможность привлекать ресурсы на приемлемых условиях не только на внутреннем, но и на внешнем рынках, а облигационные заимствования средних и мелких банков вряд ли станут интересны инвестору. Вместе с тем банковские облигации привлекут внимание последнего большей доходностью и ликвидностью по сравнению с векселями, депозитарными сертификатами и депозитами тех же банков.

Инвесторы

Одним из источников поддержания экономического роста посредством инвестиций наряду с собственными и иностранными вложениями служат привлеченные заемные средства. Их доля в структуре источников финансирования инвестиций постепенно повышается, но сама структура привлеченных средств неблагоприятна. Так, общепринятый инструмент заимствования — банковский кредит — составляет лишь 3–5% от всех привлеченных средств для финансирования капиталовложений в основной капитал⁴.

Чтобы повысить этот показатель, очень важно иметь отлаженную и масштабную систему средне- и долгосрочного банковского кредитования. Однако ее, по сути, нет в связи со слабостью самой банковской структуры страны. Об этом

⁴ Между тем доля финансовых институтов в структуре источников финансирования западных компаний составляет, как минимум, 20%, а на развивающихся рынках — значительно выше (Беленькая О. Особенности финансирования капиталобразующих инвестиций в России // Рынок ценных бумаг. 2002. № 13. С. 69).

свидетельствует прежде всего соотношение ее активов с ВВП, которое составляет около 35%, и совокупного капитала с ВВП – 4% (в странах-лидерах из группы развивающихся рынков эти показатели равны соответственно 50–60 и 5–6%). Одно из последних мест в мире занимает Россия и по степени монетизации экономики (отношение денежного агрегата М2 к ВВП) – 16%.

Конечно, спустя четыре года после 1998 г. в результате курса на реструктуризацию финансового сектора заметны качественные изменения. Осуществляется переход на международные стандарты учета и отчетности, совершенствуются надзор и нормативная база. Поменялись и приоритеты банкиров, что сказалось на структуре банковских операций. Главное – все большее обращение к нуждам реального сектора, в финансировании которого роль банков увеличивается.

Так, в 2001 г. оборотный капитал промышленности вырос во многом за счет кредитов и займов: за год их доля повысилась с 22,6 до 26% (до 1998 г. этот показатель не превышал 15%). В результате кредитование обеспечило в 2001 г. более чем двукратный рост доходов банков, чей чистый процентный доход (разность между полученными и уплаченными процентами) оказался больше доходов от операций с валютой и ценными бумагами. При этом темпы расширения кредитования экономики опередили рост промышленности. Следует иметь в виду и очередной замороженный фокус: из-за сложностей процедуры оформления капиталобразующих (долгосрочных) кредитов около 80% краткосрочных заимствований на оборотные нужды крупных предприятий, по данным экспертов, так или иначе идут на капиталовложения.

Однако, несмотря на растущую активность отечественной банковской системы, доля кредитов реальному сектору в совокупных активах этой системы в конце 2001 г. составила лишь 34,6% (меньше, чем до кризиса), а удельный вес кредитов национальных банков в общем объеме вложений в основной капитал – 3%⁵.

⁵ Беленькая О. Указ. соч. С. 69.

Общий объем выданных банками кредитов оценивался в 2002 г. в 42,2 млрд дол., в том числе на срок свыше шести месяцев – 25,7 млрд дол. Несколько миллиардов долларов инвестируются посредством облигационных займов, основными держателями которых являются банки. Примерно столько же привлекается на эти цели через векселя и прочие финансовые инструменты. В целом кредитный потенциал банков, таким образом, достигает 30–35 млрд дол., т. е. не обеспечивает даже половины требуемых для отечественной экономики кредитов.

К тому же в последнее время динамика роста банковских кредитов на хозяйственные нужды замедлилась. Так, за восемь месяцев 2002 г. их среднемесячный темп составил 2,2% по сравнению с 3,6% в 2001 г. По оценкам экспертов, данное явление – следствие не конъюнктурных, а базовых условий функционирования банковской системы страны. В первую очередь сказалось интенсивное сокращение иностранных инвестиций банков, вызванное уменьшением доходности зарубежных денежных рынков. Например, во второй половине 2002 г. доля таких инвестиций в активах банков снизилась с 21 до 14%, а в январе–августе 2002 г. – только до 13%, фактически обозначив нижний порог этого фактора. Переход за него чреват нежелательным уменьшением диверсификации активов и возможным затруднением обслуживания оборота по валютным счетам клиентов.

Далее, замедлился рост банковского капитала. Во втором полугодии 2001 г. в совокупности он увеличивался в среднем на 4,5% ежемесячно, тогда как за восемь месяцев 2002 г. – только на 2,1%. При этом, по мнению специалистов, до половины прироста совокупного капитала банков обеспечено искусственными методами за счет перекачки средств между аффилированными с ними структурами. Однако такой, с позволения сказать, капитализации приходит конец, ибо Центробанк России предпринимает заградительные меры для заслона от подобных ухищрений.

В этих условиях банки вынуждены обратиться к третьему источнику своей ресурсной базы: организованным сбе-

режениям населения. Это тем более оправданно, что два последних года прирост частных вкладов стабильно составляет 3,6–3,7% ежемесячно, что базируется на устойчивой тенденции увеличения реальных доходов населения. Характерно, что именно растущие вклады населения не только компенсируют стагнацию остатков на счетах реального сектора, но и нивелируют колебания его доходности в зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры, позволяя банкам поддерживать динамику кредитования.

В создавшейся ситуации, чтобы самортизировать негативные последствия изменения структуры ресурсной базы и обеспечить финансирование инвестиций реального сектора, банкам, как справедливо отмечает О. Солнцев⁶, необходимо:

- ▶ уменьшить удельные издержки на аппарат управления, оптимизировать свои материальные затраты, что позволит им поддерживать достаточный уровень прибыльности, несмотря на рост доли дорогих пассивов;
- ▶ добиться защиты от риска досрочного изъятия вкладов на основе изменения соответствующих положений Гражданского кодекса, устанавливающих право такого изъятия. Только тогда банковские депозиты населения можно будет в полной мере использовать для расширения кредитования экономики;
- ▶ располагать эффективной системой гарантирования вкладов, жестко ограничивающей рыночную экспансию банков с неоправданно рискованной кредитной политикой, причем уровень гарантий должен, как минимум, компенсировать дестимулирующий эффект от отмены права досрочного изъятия вкладов.

Другим объектом инвестирования для финансовых институтов страны все в большей мере становятся корпоративные облигации. На сегодня они являются одним из наиболее динамичных сегментов отечественного фондового рынка: быстро растут общий объем рынка, оборот вторичных торгов, число участников. В 2001 г. рынок корпоративных облигаций составлял около 50 млрд руб., а к лету 2002 г. – 80 млрд руб. В начале 2001 г. в корпоративные облигации инвестировали немногие крупные банки. При первичном размещении бумаги, как правило, доставались 10–20 приобретателям,

⁶ Солнцев О. Кредитный бум на исходе // Эксперт. 2002. № 38. С. 82.

большинство которых составляли финансовые учреждения, обыкновенно державшие облигации до погашения. Отсюда и незначительное число транзакций на вторичном рынке.

Однако в течение 2001–2002 гг. ситуация кардинально изменилась: выросли предложение и спрос, заметно активизировался вторичный рынок. Прежде всего резко увеличилось число сделок при первичном размещении. Весной 2001 г. рекорд оценивался в 54 сделки, летом – 71, осенью – 74, в марте 2002 г. – 111. Такому росту числа инвесторов способствовало увеличение числа выпусков облигаций, что в целом позволило увеличить ликвидность вторичного рынка. С января 2001 г. по январь 2002 г. оборот на нем корпоративных облигаций вырос почти в восемь раз, а число сделок – в 13 раз. Соответственно уменьшился средний размер транзакции: с 6,5 млн руб. до 2,2 млн руб. Немаловажно при этом, что устойчиво обозначились бумаги, сделки с которыми проходят регулярно.

Развитию рынка корпоративных облигаций, несомненно, способствовала и диверсификация эмитентов. Узкий круг нефтегазовых компаний стал расширяться за счет предприятий других отраслей, прежде всего пищевой и телекоммуникаций. В 2002 г. к ним присоединились эмитенты из розничных сетей. Летом 2001 г. на нефтяной сектор приходилось 63% отраслевой структуры этого сегмента рынка, а к весне 2001 г. – уже 49%⁷.

В немалой степени бурное развитие рынка корпоративных облигаций обусловили и изменения в налоговом законодательстве: уменьшение ставки налога на прибыль с 35 до 24% с начала текущего года. Свободные средства стало выгодно не уводить из экономики, а вкладывать в финансовые инструменты.

Вложения банков в корпоративные обязательства (строка «прочие долговые инструменты») летом 2002 г. оценивались приблизительно в 16 млрд руб.⁸

⁷ Корпоративные и банковские облигации. 2002. № 8. С. 2.

⁸ Там же.

Посредники

В развитой хорошо структурированной рыночной экономике между ее агентами складывается рациональное разделение труда. Помимо прочего, это означает, что предприятия реального сектора выпускают свою продукцию (нефть, станки, детские игрушки и т. д.), а организации финансового сектора предлагают финансовые услуги, в том числе для упомянутых предприятий. Среди этих услуг особое место занимают те, которые связаны с посредничеством при внешних заимствованиях, прежде всего операции по андеррайтингу акций и других долговых бумаг, а также организация выпуска и обращения векселей.

Андеррайтинг, или гарантированная подписка, — это размещение посредником нового выпуска с предоставлением эмитенту гарантий получения им определенной суммы от продажи новых ценных бумаг. Андеррайтеры (подписчики) консультируют эмитента, покупают новый выпуск его бумаг и перепродают своим клиентам. Эта услуга специфическая, так как, по сути, ее технология предполагает одобрение сделки андеррайтером и разделение им рисков с эмитентом. Естественно, что компании, даже крупные корпорации, не занимаются этим сами, а нанимают профессиональных участников фондового рынка, располагающих соответствующими ресурсами, в том числе клиентской базой. Понятно, что полноценный андеррайтинг могут предложить далеко не все отечественные инвестиционные банки или компании, имеющие, как правило, сегментарно ограниченный бизнес, узкую финансовую базу, а priori не покрывающую риски таких услуг, недостаточный авторитет в инвестиционном сообществе.

В силу этого не все инвестиционные компании и банки страны одинаково активны в организации выпусков корпоративных долговых бумаг. Среди лидеров, например, CSFB (размещал выпуски ТНК), «Альфа-банк» (ТНК, ОМЗ, Липецкий молочный комбинат), Доверительный и инвестиционный банк («Аэрофлот», «Алроса», МГТС), «Тройка Диалог» (Славнефть, Нижнекамскнефтехим, Центртелеком, «Калина»).

Такая деятельность андеррайтеров постепенно поворачивает отечественный фондовый рынок к выполнению основной его обязанности — быть источником долгосрочных инвестиций для реального сектора. Сегодня это особенно важно, так как российские предприятия пока осуществляют модернизацию производства главным образом за счет амортизации и нераспределенной прибыли, а банковские кредиты носят характер краткосрочного финансирования оборотного капитала. Ведущим инструментом привлечения инвестиций, как и на Западе, у нас становятся корпоративные облигации. Это связано с тем, что они дают возможность привлекать значительные объемы ресурсов на длительный срок, обладают сравнительно низкой стоимостью заимствования, позволяют эмитенту формировать кредитную историю и рейтинг, управлять объемом долга путем покупки и продажи бумаг на вторичном рынке.

С лета 1996 г., когда Газпром первым в стране разместил рублевые облигации, до конца 2001 г. около 40 эмитентов — промышленных компаний и банков — выпустили такие бумаги на общую сумму почти 60 млрд руб. Некоторые компании, например Газпром, имеют долгосрочные программы выпуска облигаций для мобилизации ресурсов на развитие производства. Эта программа, рассчитанная на три года, предусматривает привлечение 150–300 млн дол. Срок обращения бумаг на ММВБ и в РТС — от полутора до трех лет. Подобные программы, конечно, придадут дополнительную динамику вторичному рынку корпоративных облигаций. В конце 2001 г. его дневной оборот составлял 100–150 млн руб. по сравнению с 20–30 млн руб. в начале года⁹.

Все это привело к тому, что корпоративные облигации в России в начале 2001 г. оказались доходнее недавно столь популярных векселей, являющихся менее надежным инструментом. Дело в том, что вексель стал дефицитным, ибо основной эмитент вексельного рынка (60–80%) — Газпром — по совету финансовых консультантов и посредников, переориентирует свою стратегию заимствований в более цивилизованную и прозрачную форму, предусматривающую, в част-

⁹ Время МН. 11.07.2001; Ведомости. 18.03.2002.

ности, замену векселей на облигации. В результате вексельный сегмент, оцениваемый аналитиками в 100 млрд руб., катастрофически сокращается¹⁰.

По мере укрепления деловой репутации российские эмитенты эффективно осваивают и инструменты внешнего заимствования, прежде всего евробонды. В 1996–2001 гг. выпуск корпоративных еврооблигаций составил около 3 млрд дол., что в полтора раза больше совокупной эмиссии рублевых облигаций¹¹. Пока это незначительные суммы по сравнению с потребностями нашей экономики и оборотами аналогичных инструментов на зарубежных фондовых рынках. Однако, как говорится, лиха беда начало. По рыночным меркам Россия – еще в младенческом возрасте, и при должном отношении к собственному развитию способна взростеть ускоренными темпами, привлекая внимание иностранных инвесторов.

Показателем интереса к отечественным бумагам стало размещение в апреле 2002 г. первого выпуска еврооблигаций Газпрома на 500 млн дол. Спрос на бумаги в несколько раз превысил предложение, и привлечение ресурсов оказалось дешевле, чем у остальных российских заемщиков, размещавших долговые обязательства на Западе после кризиса 1998 г. Доходность составила 9,125% годовых, тогда как «Роснефть», например, заняла под 13, а Газпромбанк – под 9,67% годовых¹².

Дебютный успех Газпрома разделяют и его финансовые консультанты, в частности, входившие в синдикат андеррайтеров с российской стороны – Внешэкономбанк, Газпромбанк, «Альфа-банк» и МДМ-банк. Вообще надо признать полезной сложившуюся практику партнерства российских и зарубежных структур в такого рода операциях, когда наши соотечественники получают дефицитный опыт и зарабатывают авторитет. Например, при размещении в январе 2002 г. трехлетних облигаций на 100 млн евро Магнитогорский металлургический комбинат пользовался

¹⁰ Ведомости. 11.02.2002.

¹¹ Время МН. 11.07.2001.

¹² Ведомости. 15.04.2002.

услугами «Deutsche Bank» в качестве лид-менеджера, а также Росбанка и ИК «Расчетно-фондовый центр» (РФЦ) – как финансовых консультантов.

При организации выпуска пятилетних евробондов на 250 млн дол. Сибнефти помогали наряду с западными отечественные финансисты: Доверительный и инвестиционный банк (со-менеджер) и «Альфа-банк» (участник синдиката). Цену, в том числе и их советов, отражает следующий факт. В конце прошлого года Сибнефть из-за не устраивавшей на тот момент доходности отложила эмиссию трехлетних еврооблигаций на 250 млн дол. Дождавшись благоприятной ситуации на рынке в начале 2002 г. и разместив выпуск, компания добилась снижения ставки доходности на 1,5% годовых (по сравнению с Роснефтью в ноябре 2001 г.) и смогла привлечь не трех-, а пятилетние деньги.

Стремясь расширить источники кредитования реального сектора, профессиональные участники предлагают новые для российского рынка продукты или модернизируют уже апробированные. Так, банк «Зенит» и ИФК «Солид» в качестве организаторов и андеррайтеров займа Татнефти предложили выпустить необычные облигации. В отличие от остальных они будут обращаться на внебиржевом рынке путем заключения договоров купли-продажи и ориентированы не на институциональных, а индивидуальных инвесторов. Облигации Татнефти будут эмитированы в бездокументарной форме, в объеме 100 млн руб., срок обращения – три месяца.

Ставка сделана на жителей Татарстана, которые хорошо знают компанию, многие работают в ней. К тому же эти облигации выгоднее банковского депозита (предполагается купонная ставка 18–19% годовых против 13% по 13-месячному депозиту Сбербанка). Даже с учетом 15%-го налога на купонные платежи доход составит более 15% годовых с ежеквартальным начислением дохода и возможностью продать их в любой момент. Самой Татнефти заем обойдется дешевле: население удовлетворится меньшим процентом, чем банки, которым надо «накидывать» маржу. Этот инструмент ряд специалистов признают перспективным по некоторым параметрам и пригодным к тиражированию.

Другой пример новаций кредитования предприятий – финансирование заемщика посредством приобретения его товара в собственность – первым из отечественных инвестиционных институтов апробировал «НИКойл». Реализуя схему нидерландского «Rabobanka», который в течение года выдал российским сельскохозяйственным организациям 1 млрд дол. кредитов, «НИКойл» совершил сделку с ООО «Зерновая компания “ОГО”» на 15 млн руб. на три месяца. Суть схемы заключается в том, что кредитор приобретает у заемщика его продукт на сумму, эквивалентную кредиту. Во время действия договора заемщик постепенно выкупает этот товар по заранее определенной цене, выше той, которую заплатил кредитор. Разница в ценах и составляет его маржу.

Для кредитора в таком случае уменьшается кредитный риск, ибо он является собственником товара и при невыполнении обязательств другой стороной договора может реализовать его. Заемщик же избегает проблемы нетоварного обеспечения, как при обычных кредитах. Кроме того, он получает хорошую возможность деконсолидировать баланс, высвободить капитал – в его балансе нет ни кредитов, ни активов, ни залогов, только форвардные договоры обратного выкупа. Не абсолютизируя роль этого инструмента кредитования предприятий, торгующих сельхозпродукцией, можно предположить, что он окажется эффективным и во многих других областях.

Финансовые консультанты

Фактически все профессиональные участники фондового рынка – от брокера до инвестиционного банка, работая с клиентом и для клиента, выступают в роли финансового консультанта: дают ли они простой совет, готовят проспект эмиссии, андеррайтинг или бизнес-план слияния и поглощения. И простые, и сложные действия такого рода предполагают множество базовых знаний и умений.

Весьма высока роль финансового консультанта при реструктуризации бизнеса, слияниях и поглощениях. От него требуется собрать и обработать значительную массу информации, проверить ее достоверность, адаптировать к конк-

ретному проекту, профессионально рассчитать бизнес-план и быть готовым разделить риски за предлагаемые решения. Большое значение при этом имеет репутация финансового консультанта. Он не должен оказываться заинтересованным, тем более аффилированным, лицом в сделке или проекте. В противном случае возникнут сомнения в его беспристрастности. Одним из обязательных требований к консультанту является соблюдение им конфиденциальности.

Все эти давно уже ставшие догмами на Западе правила ныне усваиваются отечественными финансистами. Во многих инвестиционных компаниях функционируют аналитические и исследовательские подразделения, выступающие с довольно авторитетными рекомендациями и прогнозами («Тройка Диалог», «Атон», «Ренессанс Капитал» и др.). Для многих из них репутация и надежность стали краеугольными камнями деятельности.

Эти качества российским профессиональным участникам фондового рынка особенно пригодятся при оперировании в сфере слияний и поглощений. Консультационные услуги в данной области весьма объемны и доходны. Так, в 2001 г. сумма соответствующих сделок, хотя и уменьшилась почти вдвое по сравнению с 2000 г., составила внушительную цифру – 1,65 трлн дол. По данным компании «Thomson Financial», эксперты «Goldman Sachs» консультировали при проведении сделок на общую сумму 576,3 млрд дол. (34,2% всех объявленных в мире сделок слияния). Второе место занял банк «Merrill Lynch» – сделки на 477 млрд дол. (28,2%)¹³. Российским структурам на этом рынке предстоит эволюционировать от младшего партнера до достойного конкурента.

Задерживаться при этом не стоит, ибо рынок слияний и поглощений в Центральной и Восточной Европе набирает обороты. Так, согласно исследованиям аудиторской компании «PricewaterhouseCoopers», общий объем сделок такого рода в странах региона составил 16 млрд дол. На Россию пришлось 237 сделок, сумма которых превышает 6 млрд дол. (первое место), на Польшу соответственно – 207 и 5,6 млрд дол. (второе место). Крупнейшая сделка в нашей стране –

¹³ Financial Times. 27.12.2001.

приобретение Тюменской нефтяной компанией у группы «Интеррос» 44% акций «Сиданко» за 659 млн дол. Пока сделки по слиянию и поглощению у нас составляют не более 1% ВВП, тогда как по странам ЕС – свыше 7%. Но, по прогнозам экспертов, в России ожидается рост таких сделок.

Сегодня финансовое консультирование предприятий реального сектора инвестиционными компаниями не легализовано. Дело в том, что в России институт финансовых консультантов еще только предполагается узаконить, внося дополнения в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». Соответствующие нормативные акты, регулирующие деятельность финансовых консультантов, должна будет принять и ФКЦБ страны. Ее представители связывают формализацию данного института с необходимостью «дебюрократизации экономических отношений в сфере выпуска и обращения ценных бумаг, получения инвесторами дополнительных гарантий при размещении средств в эмитируемые ценные бумаги»¹⁴.

Наряду с лицензированием этого вида деятельности как таковым, ожидается также, что повысится ответственность финансовых консультантов в инвестиционном процессе – подготовке проспектов эмиссий, включая их планирование и составление бизнес-плана, когда они будут подписывать проспект эмиссии. Тем самым финансовый консультант разделит определенные риски, связанные с достоверностью размещенной в нем информации, качеством и результативностью бизнес-плана.

Для инвестиционной компании как посредника между эмитентами и инвесторами весьма важно обеспечить последних достоверной информацией о рынке в целом, позиционировании на нем эмитента, его кредитной истории и корпоративном рейтинге. Значимость состояния корпоративных отношений в качестве инвестиционного фактора постоянно растет, и ныне его можно оценивать, примеряя к недавно принятому ФКЦБ России Кодексу корпоративного поведения. Это существенно при определении рисков принятия инвестиционного решения.

¹⁴ Рынок ценных бумаг. 2001. № 20. С. 56.

МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Интервью со М. К. Старовойтовым,
доктором экономических наук,
председателем совета директоров
ОАО «Волжский Оргсинтез»

– Михаил Карпович, прежде всего, разрешите поздравить Вас со вступлением в члены редакционной коллегии журнала «ЭКО». Надеемся на плодотворное и долгое сотрудничество.

Расскажите, пожалуйста, вкратце о своем жизненном пути.

– Родился я 10 февраля 1947 г. в деревне Прыговка Кричевского района Могилевской области. Окончил школу в 1965 г., а в 1971 г. – Волгоградский политехнический институт по специальности инженер-химик-технолог.

В 1991 г. окончил Поволжский социально-политический институт. Прошел путь от рабочего до генерального директора крупного химического предприятия. На ОАО «Волжский Оргсинтез» с 1975 г. поэтапно работал на должностях начальника цеха, главного технолога и главного инженера, а с 1993 г. – генеральный директор.

В 1998 г. в Волгоградском государственном техническом университете защитил диссертацию и получил ученую степень кандидата химических наук.



– Удастся ли совмещать практическую деятельность с наукой?

– Должен сказать, что на протяжении всей своей сознательной жизни я пытался поддерживать тесный контакт с наукой. Защитил докторскую диссертацию в Институте экономики РАН, и в 2002 г. ВАК России присвоил мне ученую степень доктора экономических наук. Занимаюсь научной работой не только в области химии и химической технологии, но и экономики и менеджмента. Я являюсь автором 11 патентов, 100 изобретений и имею более 50 печатных работ. Дважды, в 1999 и 2000 гг., мне присуждали звание победителя российского конкурса «Менеджер года», а в 2001 г. стал лауреатом национальной общественной премии имени Петра Великого. Кроме того, ОАО «Волжский Оргсинтез» вошло в состав ведущих предприятий России и ему присвоен статус «Лидер российской экономики».

– Скажите, пожалуйста, когда было проще и лучше работать: в эпоху социалистического планирования или в постсоветский период?

– Мне часто задают подобный вопрос – как будто бы речь идет о двух различных заводах... Отнюдь. Предприятие осталось тем же самым. А главное – люди, на нем работающие и переживающие вместе с ним взлеты и падения, не утратили ни рабочий ритм, ни профессионализм. А ведь это основное условие стабильности, я бы сказал, определяющее.

Естественно, при социализме условия работы были другими. Государственный план, досрочное его выполнение – все это осталось в прошлом. Как и выпуск продукции ради самой продукции. Сегодня на первый план выходит не просто трудовой энтузиазм, а производство товара с целью извлечения прибыли от его реализации. Теперь и думать, и решать, что и в каких количествах производить, мы должны сами, не надеясь на Госплан или государственный заказ.

В условиях экономической нестабильности в стране удерживать предприятие на плаву очень сложно. И тем не менее нам удалось не только закрепиться на отечественном рынке, но и выйти на мировой.

Продукция нашего завода получила признание далеко за пределами России. Что может быть лучшим подтверждением правильности направления развития предприятия, выбранного его коллективом? Много еще предстоит сделать для того, чтобы приблизить наши производства к европейским стандартам, чтобы завод, условия работы на нем, продукция отвечали самым высоким требованиям.

Однако не следует и забывать, что нынешнее и будущее благополучие «Волжского Оргсинтеза» было бы невозможно без того фундамента, что закладывался 35 лет назад, без тех побед и достижений, которые были все последующие годы. Завод создавался мозолями и потом людей! При этом неважно, какая была эпоха: капитализм или социализм. Поменялись экономические отношения, но не отношение людей к своему делу. Они так же испытывают гордость за результаты своего труда, горечь и разочарование при неудачах.

– Михаил Карпович, какие современные проекты или разработки сегодня и в перспективе в вашей области Вы бы могли отметить?

– Прежде чем начать разговор о современных проектах и разработках, мне хотелось бы сказать несколько слов о нашем научно-исследовательском центре. Я уверен, что путь в заводское завтра лежит через науку. Образование научно-исследовательского центра было не нашей прихотью и не погоней за модой. Дело в том, что раньше необходимые заводу исследования проводили многочисленные НИИ, с которыми мы активно сотрудничали, заключали договора. Однако пришли новые времена. За каждый заказ НИИ надо платить немалые суммы. И мы пришли к выводу, что многие исследования и разработки мы в силах проводить сами.

Базой для создания нашего научно-исследовательского центра (НИЦ) стала центральная заводская лаборатория (ЦЗЛ). И ряд проблем, которые решались учеными извне, решаются теперь учеными завода. Я не оговорился: у нас работают ученые, высококвалифицированные исследователи.

Однако было бы неправильно думать, что мы совсем отгородились от большой науки и делаем все сами. Мы сотрудничаем с ведущими институтами, учеными-химиками и конструкторами в нашей области. Ведь порой дешевле заплатить за результаты уже готовой работы, чем вести ее самим. Покупка интеллектуальной собственности — нормальное явление в рыночной экономике. Все это тщательно анализируется, взвешивается и только потом принимаются консолидированные решения.

Научно-исследовательский центр играет немалую роль в выработке технической политики завода. Поэтому мы и впредь намерены поддерживать наших ученых и исследователей, заботиться об улучшении материально-технической базы НИЦ.

Что касается вашего вопроса о современных проектах, то должен заметить, что мы участвовали в разработке и освоении новых видов продукции, имеющих важное народно-хозяйственное значение. Нами были введены в эксплуатацию производства морфолина, сульфенамида «М» и анилина — продукта, являющегося базовым сырьем для химической промышленности.

Анилин — это что-то, связанное с краской... Таково в основном представление обывателя. Но мало кто знает, что анилин нужен для получения многих совершенно необходимых человеку изделий, прежде всего — пластмасс. Входящую ныне в моду красивую офисную мебель и широко рекламируемые «вечные окна» создать без анилина было бы невозможно.

Надо сказать, что коллектив завода потратил не один год для выпуска высококачественного анилина. В 1993 г. наш первый бесцветный анилин пошел в Западную Европу. Потребитель остался доволен. За разработку процесса получения анилина и внедрение его в производство работники завода были удостоены в 1985 г. звания лауреатов премии Совета Министров СССР.

– Из вашего рассказа создается впечатление, что при производстве новых видов продукции все шло гладко. А как же было на самом деле?

– Вы совершенно справедливо заметили. Действительно, создание новых видов продукции требовало невероятных усилий и хлопот. Я останавлиюсь лишь на одном трагическом случае.

25 июля 1995 г. на установке синтеза произошел взрыв. Я вызвал руководителей цеха и сказал им: «Выбросьте из головы все темные мысли, не мучайтесь тем, кто и как будет наказан. Расследование мы обязаны провести и проведем. Но ваша цель сейчас – восстановить цех». Однако от чувства вольной или невольной вины избавиться не так-то легко. Вывести из состояния угнетенности может только перспектива, только работа. Люди поняли это. И беда еще больше сплотила заводчан. Проектный институт признал свои некоторые недоработки. И поэтому в техническую документацию были внесены необходимые корректировки.

Надо сказать, что в восстановлении цеха принимали участие все службы завода. Работали в две смены. И через полгода вновь пошел анилин. В какие-то моменты этой работы вспоминалась пословица: не было бы счастья, да несчастье помогло.

В процессе восстановления мы обновили систему контроля, сделали ее более надежной. Теперь, если происходит нарушение режима и на сигнал системы контроля никто не реагирует – срабатывает автоматика. Надо сказать, что автоматизация цеха анилина продолжается и сегодня.

– Одной из основных проблем отечественного производства является высокая энергоемкость оборудования. Как Вам удается справляться с этой проблемой?

– Действительно, эта проблема сложная. Недаром едва ли не все предприятия – должники теплоэнергоцентралей.

На заводе проблему энергопотребления стараются решать, исходя из внутренних возможностей. А такие возможности есть. Ведь в результате химических реакций образуются органические отходы. Уже само слово «органические» означает, что при определенных условиях эти вещества могут гореть, давая энергию. Поэтому в 1997 г. в одном из цехов завода была смонтирована и пущена установка по

производству пара. Сегодня она вырабатывает 14 т в час, причем заводской пар стоит в 2 раза дешевле, чем тот, который приходит из городской ТЭЦ.

В заводском котле сжигаются жидкие химические отходы производства и газовые выбросы. А это означает, что из труб они не полетят в небо и не осядут потом на город или где-нибудь в пойме Волги. Одним словом, подобные установки решают не только проблему снабжения энергией, но и заметно способствуют улучшению экологической обстановки в городе.

– Михаил Карпович, сегодня в мире существует единый стандарт качества – ИСО-9000. Именно он определяет международную серию стандартов, которым стремятся соответствовать все уважающие себя фирмы. Во всем мире насчитывается около 300 тысяч таких предприятий. Даже в России их существует порядка 200. Что делается в этом направлении на ОАО «Оргсинтез» для получения такого сертификата и делается ли вообще?

– Конечно же, наш завод не мог остаться в стороне. Ведь от качества нашей продукции в полной мере зависят имидж предприятия, конкурентоспособность товаров, возможность не только удержать позиции, завоеванные на мировом рынке, но и укрепить их. Вплотную мы начали заниматься этим вопросом с 1996 г.

Вы спросите – почему не раньше? По одной простой причине: дело это достаточно дорогостоящее. И затрат потребует немалых. Впрочем, о конкретных суммах говорить нет смысла, овчинка выделки стоит. Все затраты впоследствии окупятся. Помогает нам подготовиться к сертификации московская фирма «Интерсертифика».

С этой целью на заводе создан специальный отдел системы качества, руководитель которого прошел специальное обучение за границей на менеджера по качеству. Будущая сертификация включает в себя целый ряд взаимосвязанных вопросов. Огромная роль в ИСО-9000 отводится обучению всего персонала, от директора до аппаратчика. В каждом подразделении появилась должность – уполномоченный по качеству.

В идеале коллектив завода должен стать единой семьей. Каждый работник предприятия должен иметь личный план с обязательным пунктом: что он может сделать для повышения качества своей работы. Все это, конечно же, в идеале. И на первый взгляд, звучит непривычно. Но это и есть европейский уровень. И коль скоро наше предприятие определило для себя основное направление – стать компанией европейского класса – мы должны неукоснительно ему следовать.

У меня не вызывает никаких сомнений, что нам удастся осуществить задуманное. Значит, будет затем поставлена и новая, более высокая цель – сертифицироваться по ИСО-1400.

И эта задача на сегодня решается. Это уже нечто новое в международной практике, и степень требований, предъявляемых к технологии, продукции, упаковке, документации, системе управления производством, уже на порядок выше.

Я не раз говорил и не устану повторять, что главная ценность нашего завода – это работающие на нем люди. Люди, которым он близок и дорог, поскольку они связали с ним свою жизнь на долгие годы и десятилетия. И нет нерешаемых задач, если есть вера в будущее. 36 лет – это лишь небольшой и промежуточный этап на том нелегком пути, который мы прошли все вместе.

– Спасибо за беседу.

Беседу вел заместитель главного редактора журнала «ЭКО»

А. А. СИМОНЯН,

кандидат экономических наук

ЗАЩИТА ПАВЛОВОЙ:

субъективные заметки об одной исторической защите

Н. В. ГЛАДКИХ,
кандидат филологических наук,
Новосибирск

В № 2 «ЭКО» за прошлый год мне представился случай написать рецензию на монографию И. В. Павловой «Механизм власти и строительство сталинского социализма». Ирина Владимировна – давний автор нашего журнала¹, и было тем более интересно побывать на защите ее докторской диссертации с тем же названием 1 апреля 2002 г. в Институте истории СО РАН.

Визит к собратям из смежного гуманитарного лагеря оказался столь впечатляющим, что мне захотелось сохранить свидетельство очевидца. К сожалению, рамки журнального очерка не позволяют цитировать всех выступавших так подробно, как они этого достойны, поэтому всякому будет вольно упрекнуть меня в выдергивании и цитатничестве. Но не сомневаюсь, что об этом событии будут писать еще не раз, в том числе его участники, а полный протокол беспрецедентного 9-часового слушания станет доступен всем (по крайней мере, в Интернете). Думаю, и современники, и историки будущих поколений извлекут из него поучительную информацию о периоде с конца 1920-х до начала 2000-х годов, об эволюции умов, о нравах людей и социальных механизмах, об исторической науке и ее адептах.

Что же экстраординарного было в этой защите?

Об этом лучше всего сказал член диссертационного совета, доктор исторических наук В. С. Познанский: «Впервые за 40 лет работы в Институте сталкиваюсь с постанов-

¹ В «ЭКО» печатались ее статьи «Сталинизм: тайна власти» (1991. № 5), «Нэп: жизнь после смерти» (1991. № 12) и «Поездка Сталина в Сибирь. Почему Сибирь?» (1995. № 2).



кой на защиту диссертации, выходящей за рамки темы “Сибирь в контексте российской и мировой истории”». Наша коллега претендует на ученую степень доктора исторических наук в рамках кардинальной темы “СССР в контексте мировой истории”», т. е. даже более широкой, чем в общероссийском масштабе. Ряд выводов диссертанта – глобального масштаба, касаются пересмотра истории Второй мировой войны. Не ошибаемся ли мы, принимая на себя ответственность за рекомендацию ВАКу научного исследования, которое по сложности на порядок выше любого, прошедшего через Совет?»².

Итак, диссертант, позволивший себе столь решительно нарушить региональную академическую традицию, – Ирина Владимировна Павлова, выпускница гумфака НГУ, сотрудник Сектора истории социально-культурного развития Института истории СО РАН. Кандидатом исторических наук стала в 25 лет, защитив диссертацию «Большевики Сибири в борьбе за создание и укрепление Красной гвардии (февраль 1917 – май 1918 гг.)» (1978); после перестройки о Красной гвардии не писала. За 15 лет работы по теме докторской диссертации ею выпущены две монографии – «Сталинизм: становление механизма власти» (1993) и «Механизм власти и строительство сталинского социализма» (2001). Первая из них охватывает преимущественно 1920-е годы, вторая – 1930-е. Помимо этого – 42 публикации, семь из которых – в ведущих российских исторических журналах «Вопросы истории» и «Отечественная история». Две статьи и глава из книги переведены на английский язык.

На автореферат поступило 12 отзывов, из них четыре – из-за рубежа. Их прислали Роберт Такер (Принстон), один из крупнейших исследователей сталинизма в мире, автор переведенных на русский язык книг «Сталин. Путь к власти» (М., 1991) и «Сталин у власти: История и личность» (М., 1997), Нильс Эрик Розенфельд (Копенгаген), един-

² Все цитаты даются по копии Стенограммы заседания Диссертационного совета Д.003.030.01 в Институте истории СО РАН (Протокол № 7 от 1 апреля 2001 г.), предоставленной в ВАК.

ственный ученый в мире, занимающийся непосредственно изучением тайной инфраструктуры власти в СССР, Виктор Заславский (Рим), Ричард Раак (Калифорнийский университет), а также авторитетные российские историки В. М. Панеях и другие. Излишне говорить, что такие имена никогда раньше не звучали в стенах сибирского диссертационного совета.

С докладами автора приглашали на международные конференции и семинары в Венгрии, Дании, Италии и США. Другими словами, не только формулировка темы, но и резонанс работы Павловой выходил далеко за пределы новосибирского Академгородка.

Диссертация

Прежде чем поделиться впечатлениями о том, как происходила процедура защиты, попытаюсь совсем коротко описать узловые моменты самой диссертации.

Количество работ о Сталине и сталинизме огромно и продолжает расти не по дням, а по часам. Что нового об этом сказала И. В. Павлова?

Предмет ее исследования — *механизм власти* в Советском Союзе при Сталине.

Многие ученые, занимавшиеся русской историей, как дореволюционные (С. М. Соловьев, К. Д. Кавелин, Б. Н. Чичерин), так и современные (Н. Я. Эйдельман, Р. Пайпс, Р. Такер, А. С. Ахиезер, Ю. С. Пивоваров и А. И. Фурсов и др.), отмечали, что в отличие от европейской истории, где формы политической жизни всегда определялись экономическими и социальными процессами («базис» первичен, «надстройка» вторична), в России со времен становления Московской Руси было все наоборот: доминантой всякого развития (а равно и торможения) являлась политическая власть. Все экономические и общественные реформы начинались «сверху»; при этом неизбежно наступал момент, когда властвующая структура в интересах реформ должна была уйти, уступить управление другим структурам. Этого не происходило, и начинался период контрреформ. Те же самые процессы проявились и в советский период.

В чем своеобразие механизма осуществления власти при Сталине? В ее нелегальном и конспиративном характере, — отвечает И. В. Павлова. Все принципиальные решения по любым вопросам жизни страны принимали не Советы, как было записано в Конституции, не Коммунистическая партия, даже не ее высшие органы, а узкая группа лиц во главе со Сталиным. Многомиллионная партия, Советы и «самая демократическая» Конституция являлись чистым камуфляжем. Решения спускались сверху вниз, принимались нижестоящим органом от своего имени и передавались далее по цепочке, при этом документы вышестоящего органа, предписывавшие нижестоящему принять именно такое решение, носили строго секретный характер и многие из них уничтожались. Самые важные решения, часто судьбоносные для страны, вообще не фиксировались письменно. Другими словами, реальная власть осуществлялась секретно, а все ее внешние, открытые формы — продукт целенаправленной фальсификации.

Этот механизм — не умогнательная конструкция. Он выявлен и документально показан на основе тех опубликованных и архивных источников, которые доступны на сегодняшний день историку³.

Именно и только такой механизм власти позволил И. В. Сталину и небольшой группе «посвященных» лиц обмануть и собственное общество и весь мир относительно стратегических планов Советского Союза, связанных с конспиративной подготовкой «освободительной» войны в Европе. Гипотеза, которую на кончике пера сформулировал В. Суворов в книгах «Ледокол» (1992) и «День-М» (1994), в работе И. В. Павловой получает подтверждение уже на об-

³ В диссертации проанализирована секретная переписка высших партийных органов (Политбюро, Оргбюро и Секретариата ЦК) с местными и государственными органами в Сибири (Сиббюро ЦК РКП(б) и Сибревкома, Сибкрайкома ВКП(б) и Сибкрайисполкома Советов, Запсибкрайкома и Запсибкрайисполкома, Новосибирского обкома ВКП(б) и облисполкома), осуществлявшаяся через секретно-директивные части, с 1926 г. — через секретные отделы, с 1934 г. — через особые секторы партийных органов, секретные части исполкомов Советов и других ведомств.

ширном массиве исторических фактов. «В начале 30-х гг. произошла окончательная переориентация Сталина на милитаризацию страны»⁴. Скрытой цели милитаризации были подчинены все основные процессы, происходившие в стране: экономические (так называемая «индустриализация»), социальные (создание системы государственного крепостничества в форме ГУЛАГа, колхозов и т. д.) и политические («показательные процессы», «чистки» военного руководства и т. д.). Созданное Сталиным к концу 30-х годов государство-лагерь стало высшей точкой развития российского великодержавия.

В чем главная сложность, прямо вытекающая из конспиративного характера власти? В том, что по ключевым решениям в жизни страны документы либо отсутствуют вообще, либо недоступны исследователям. Сами эти решения могут быть только *реконструированы* на основе последующих событий и на основе документов, как правило, *написанных фальсифицированным языком*.

Это ставит перед историком, во-первых, философскую проблему герменевтики – понимание конкретного сообщения невозможно вне понимания смысла коммуникативной ситуации как целого; во-вторых, филологическую проблему интерпретации текстов с не прямым смыслом. Здесь И. В. Павлова обращается к опыту таких авторитетных философов и филологов, как Г.-Г. Гадамер, М. К. Мамардашвили, М. М. Бахтин, Ю. М. Лотман.

Забегая вперед, скажу, что самым непрошибаемым для аудитории, в которой происходила защита, оказалась даже не политическая сторона работы Павловой, а методологическая. Определив свой метод исследования как *трансцендентальный*, она повергла коллег в полный ступор. Ни один оппонент, несмотря на старательные попытки, даже не смог выговорить этого слова, и по мере того, как это повторялось раз за разом, смех в зале приобретал все более неудержимый и неприличный характер.

⁴ Павлова И. В. Механизм власти и строительство сталинского социализма: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора исторических наук. Новосибирск, 2002. С. 46.

В основе трансцендентального метода лежит процедура трансцендирования, то есть поиска исследователем устойчивой *позиции вненаходимости* по отношению к изучаемому объекту. В рамках понятийной системы, для которой понятие власти является краеугольным, то есть в скрытой или явной форме присутствует в любом другом понятии, описать власть и ее механизмы реализации невозможно. Для этого необходимо посмотреть из *мета*-понятийной системы. Всякий человек, вылепленный своим временем и окружением, своей средой и языком и при этом пытающийся понять, что такое он сам и что представляет собой окружающий его исторический контекст, должен осуществить в своем сознании некий скачок за пределы этого контекста. Лучшим путем к построению такой *мета*-понятийной системы является сравнение с другими понятийными системами, другими языками, другими культурами. Систему нельзя описать изнутри ее самой, поскольку она не видна как целое, но и нельзя описать, находясь полностью вовне, потому что тогда не видны ее собственные внутренние смыслы. Трансцендентальный подход можно определить как сочетание целостного видения объекта со знанием и пониманием его внутреннего смыслового устройства.

Определяя свою позицию вненаходимости, исследователь выясняет, что есть он сам как познающий субъект, отдавая себе отчет, что его неотчуждаемые личностные качества тоже входят в создаваемую им модель. «Рациональное осознание событий 1930–х гг. — это один полюс проблемы. Другой — это оценка событий того времени с позиции нравственности. <...> Сосуществуя как единство и борьба противоположностей, в целом они представляют тот самый научный подход, который только и возможен сегодня для понимания подлинного смысла коренной ломки, предпринятой властью и надолго оставившей свой след в российской истории»⁵.

⁵ Павлова И. В. Автореферат. С. 16–17.

Защита И. В. Сталина от И. В. Павловой

Публики в конференц-зале было определенно больше, чем бывает на «дежурных» защитах диссертаций, но и не скажу, что очень много. Поначалу особого общественного интереса к событию не ощущалось. Задние ряды занимали студенты, аспиранты и молодые сотрудники института.

Вел заседание академик Н. Н. Покровский, который терпеливо и доброжелательно предоставил возможность высказаться всем, кто просил слова по долгу службы или по внутренней потребности. Однако желающих оказалось много, и в конечном счете все мероприятие растянулось на девять часов – с 10.30 утра до восьми вечера.

Что скучно не будет, стало понятно на вопросах к диссертанту после ознакомительного доклада. Когда начались вопросы из зала, я понял, что кроме меня в аудитории присутствует весьма обширное количество историков-непрофессионалов. Выступающие стали представляться как «пенсионер», «преподаватель школы», «кандидат педагогических наук», «кандидат технических наук», «доктор технических наук», «доктор физико-математических наук», «доктор геолого-минералогических наук», «доктор философских наук». Все перечисленные ученые были настроены весьма агрессивно и торопились перейти от вопросов к полемике.

Когда на вопрос кандидата технических наук С***: «Дайте определение социализма, что это такое? Сталинский социализм – это отдельная формация, что ли?» диссертант начала терпеливо отвечать: «Мною в книге и диссертации показано отличие понимания Сталиным от понимания социализма Лениным и тем более Марксом», кандидат технических наук категорически возразил: «Во-первых. Сталин построил ленинский социализм. Ленин в своей работе...»

Пенсионер К*** потребовал разъяснить: «Почему в диссертации не нашли своего отражения те достижения, которые были при сталинском социализме – достижения в науке, в технике, культуре, искусстве – во всех областях жизни нашего народа? <...> Скажите, почему Вы не оттал-

кивались от тех положительных результатов, которые были достигнуты при руководстве тов. Сталиным?»

Доктор философских наук М***: «Вы обвиняете Сталина в начале Второй мировой войны. Я служил в армии в начале войны, и наш авиафронт — я в авиации служил — был в Мелитополе. На моих глазах эшелон за эшелонам шли не на запад, а на восток — в Тбилиси. Почему Сталин — виновник войны — войска с западной границы отправлял на Кавказ?»

И. В. Павлова: «Я очень хорошо понимаю чувства тех, кто воевал, и особенно тех, кто потерял своих близких в Великой Отечественной войне, войне с фашизмом. Поэтому я понимаю, как тяжела эта правда для Вас и не только для Вас...»

(Недовольство среди ветеранов в зале).

Доктор философских наук М*** (перебивает): «Вы отвечайте мне на вопрос, а не мораль читайте!»

Отвечая на один из вопросов, И. В. Павлова произнесла: «Я стараюсь рассматривать события 30-х гг. с позиции Человека, человека, стремящегося к свободе».

На это прозвучала замечательная реплика школьного преподавателя К***: «Как мне кажется, рассматривать руководителя крупного государства не с позиции Государства, а с позиции свободного человека есть грубая методологическая ошибка».

Тему подхватил доктор философских наук Т***: «Почему Вы так отрицаете идею великодержавности? Она, по моему, и с гуманистических позиций гораздо светлее видится, по сравнению, скажем, с великобританским шовинизмом, колониализмом...».

И. В. Павлова: «...повторяю: я не хочу и не могу рассматривать российскую историю с позиции Государства и идеи великодержавия: я помню о людях, которые жили тогда».

Совершенно очевидно, что у этой защиты были «организаторы», которые не поленились пройти по институтам, раздать автореферат и провести подготовительную работу. Понятно, что никто за пределами Института истории СО РАН никогда бы не узнал, кто там защищается и по какой теме.

Легко восстановить и то, что было сказано людям: некая особа попытается защитить под видом науки клеветнические измышления предателя Родины В. Резуна-Суворова о том, что это не Гитлер предательски напал на Советский Союз, а сам И. В. Сталин разжигал войну и собирался напасть на Европу. Нужно прийти и поставить даму-лжеисторика на место.

Так или иначе выступавшие клеймили «предателя Родины Резуна», «Суворина» и даже «Резуна-Соколова», не предполагая между взглядами Суворова и Павловой никакой разницы⁶. Всего выступило 9 не-историков. Активно задавая вопросы, непосредственно комментируя обсуждение и, наконец, поделившись воспоминаниями о войне и развернутыми соображениями о том, какое реальное место в истории занимают И. В. Сталин и И. В. Павлова, они заняли по крайней мере треть всего времени защиты. Защита Павловой превратилась в защиту Сталина от Павловой.

Доктор физико-математических наук Б***: «...я знал о репрессиях <...> Но таких людей было мало. <...> репрессировано было с невозвращением из лагерей, с расстрелом и т. д. на уровне от миллиона до двух — это моя личная оценка, просто я знаю хорошо статистические законы, поэтому вы поверьте мне на слово, что это просто оценка по тому, что я видел и знал, и дело в том, что я знал несколько тысяч людей очень хорошо⁷. <...> я сам — физик, экспериментатор, член 3-х ученых советов по защите докторских диссертаций, считаю, что я, в общем-то поднаторел в вопросах о разбирательствах, о научном уровне. <...> Поэтому я не представляю себе, как можно хорошо охарактеризовать работу, представленную на соискание докторской степени. Она просто по здравому смыслу не проходит».

⁶ Оценка самой И. В. Павловой книг В. Суворова — не восторженно-апологетическая: «я и сейчас признаю неоспоримые заслуги Суворова в историографии этой темы. Правда, я считаю, что для него было бы лучше остаться автором только одной книги “Ледокол”, а не развивать и тиражировать свою концепцию в разных книгах и изданиях. Безусловно, в его книге имеется немало ошибок. Но в целом его концепция представляется мне правильной. Его же так никто и не опроверг».

⁷ Кто, как не человек, хорошо знающий статистические законы, может сказать, что «от миллиона до двух» репрессированных — «мало»?

Доктор технических наук К***: «...целый ряд вещей сформулированы так: Россия, или, точнее, Советский Союз Сталиным готовился к войне. Мне как участнику Отечественной войны вот эти фразы сразу резанули ухо. Так кого мы учим, как молодежь будет приходить дальше в науку и как она будет дальше учить подрастающее поколение! Это выходит, что, просмотрев какие-то документы (sic! — Н. Г.), Ирина Владимировна тут же выносит на обсуждение: Сталин готовил Вторую мировую войну...»

Доктор геолого-минералогических наук Д***: «...хотел бы выступить по двум вопросам. Первый: сталинские планы по расширению “фронта социализма”. У Сталина таких планов, дорогие коллеги, члены совета и гости, не было».

Доктор философских наук Т***: «Да, были репрессии. Несправедливые были. И я, откровенно говоря, очень остро воспринимал и осуждал — был ярым антисталинистом долгое время. До тех пор, пока не произошло с Россией то, что сейчас произошло. <...> Что же касается тайного, так сказать, механизма, здесь тоже ничего нету. Простите, египетские жрецы еще применяли этот механизм. Да любое государство применяло всегда — есть некоторый тайный механизм и в узком кругу, действительно, всегда решается. А сегодня, вы что думаете, в Америке, понимаете, все на Сенате решают? Ничего подобного! Решает очень узкий круг богатейших людей, которые в тени совершенно находятся, в отличие от Сталина. <...> поэтому говорить о том, что есть какая-то диссертация, сегодня просто не имеет смысла, на мой взгляд».

Окончательно точки над «і» расставил кандидат педагогических наук Б***, зачитавший «Отзыв Новосибирского областного и городского совета ветеранов войны, труда, вооруженных сил и правоохранительных органов, областного Комитета ветеранов войны и военной службы, президиума Совета ветеранов Советского района г. Новосибирска»: «Ознакомившись с содержанием данной диссертации и автореферата соискателя на ученую степень доктора исторических наук И. В. Павловой, мы имеем основание заявить, что это специальный заказ, в диссертации пересмат-

ривается и извращается вся история Великой Отечественной войны и роль И. В. Сталина в этой войне».

Вот так, ни больше, ни меньше: «имеем основание заявить, что это специальный заказ». Чей? Из текста надо понимать, что американский: «США удалось найти таких единомышленников, как Горбачев, А. Н. Яковлев, Резун, Шеварднадзе и др., которые прокляты народом всего бывшего СССР». Коварный сочинитель книжек Резун удостоился попасть в список между большими государственными чинами. Сами авторы «Отзыва» не представили никаких документов, подтверждающих факт «специального заказа». Надо полагать, они его *вычислили*. Не является ли эта аналитическая операция аналогом той, которую проделал автор книги «Ледокол», тоже не имевший прямых подтверждений своей версии?

В «Отзыве» Сталин прямо назван, со ссылкой на патриархов Сергия и Алексия, «богоданным вождем». Ветераны⁸ призвали «помнить, что гнев богов медлителен, но страшен» и подтвердили верность духу вождя: «Пятно национального унижения не смыть, не вычистив сразу предательства и фальшивых ценностей, не разоблачив их носителей в каждом городе и в каждом поселке».

«Сталин любил Россию, искренне любил Сибирь, любил народ. Не в пример Горбачеву, Яковлеву, Ельцину, Шеварднадзе, которые за доллары предали Россию и обманули свой народ. Благодаря Сталину, его политическому мужеству, позволившему нашей стране дважды подняться из пепла, благодаря победам, одержанным под его руководством, человечество узнало правду о подлинном равенстве людей, праве на свободный труд, на просвещение. Пример Сталина — это пример исторического торжества ленинской политики, алгоритм превращения реакционной России из империи в прогрессивную сверхдержаву, несущую свободу и справедливость

⁸ Член совета, доктор исторических наук В. И. Соскин резонно поинтересовался: «может ли Совет ветеранов принимать подобного рода решения, кто их составлял. Я, между прочим, ветеран войны <...> но я не участвовал в этом обсуждении. И я уверяю вас, тысячи ветеранов не участвовали в этом обсуждении».

угнетенным, страну-победительницу и освободительницу человечества от темных сил, злобно его гнущих».

Предоставляю читателям самим вообразить себе, какой эффект в Диссертационном совете Института истории СО РАН произвели слова: «Мы напоминаем команду, которую подавали на фронте: “За Родину! За Сталина! По фашистским извергам – огонь!”»

Я позволил себе заменить фамилии ученых-не-историков, выступивших на защите И. В. Павловой, звездочками. В этом месте я не разделяю пафос поэта, написавшего: «Мы поименно вспомним всех, / Кто поднял руку». Никто из этих людей, говоривших вполне искренне и убежденно, не понял, что их «подставили», более того – цинично выставили на публичное посмешище.

Смех прорывался наружу не часто, но даже в стенограмме несколько раз зафиксирован. Есть такое слэнговое слово – «стеб», которое искусствоведы и филологи иногда используют в качестве термина⁹. Оно обозначает «внутреннюю» насмешку или издевку, в то время как внешне человек изображает демонстративную серьезность. Внешними признаками «стеба» как раз и являются гримасы и жесты, выражающие преувеличенное, «благоговейное» внимание и почтение к собеседнику. Было вполне очевидно, что историческая аудитория абсолютно не воспринимает «ученых гостей» всерьез. Многие откровенно «стебались». И это было неприятно.

Но по некоей иронии, те, кто организовал присутствие и выступления этих людей в зале, обеспечили наглядное воплощение небольшого, но обязательного раздела в любой диссертации – «Актуальность темы».

«Если выступает на сцену история...»: Что сказали коллеги?

1 апреля 2002 г. суд истории резко клонился то в одну, то в другую сторону.

⁹ Напр., Матизен В. Э. Стеб как феномен культуры // Искусство кино. 1993. № 3. С. 59–62.

В поддержку диссертанта и ее исследования выступали многие: авторы 10 письменных отзывов на автореферат, рецензент ведущей организации – Российской академии государственной службы при Президенте РФ, двое из трех официальных оппонентов – доктора исторических наук Н. Л. Рогалина и И. С. Кузнецов, члены Диссертационного совета и сотрудники института. Я практически не буду их цитировать, хотя сознаю, что это несправедливо. Ограничусь тем, что приведу фрагмент отзыва Нильса Эрика Розенфельда (Университет Копенгагена, Дания), в котором четко сформулирована *объективная сторона* работы:

«Особенно важным в контексте международного исследования является выявление ею развития политической и административной системы в течение 1920-х и 1930-х гг. и ее исследование

1) структуры Секретного отдела (Бюро Секретариата) Центрального Комитета Коммунистической партии в 1920-е гг.;

2) сети секретных отделов (и мобилизационных отделов) на нижних уровнях партийной и государственной бюрократии;

3) всеохватывающего влияния секретности/конспиративности и информационного контроля над советским обществом в течение сталинского периода;

4) специальных правил хранения и передачи секретных документов внутри различных административных структур.

В этих отношениях Ирина Владимировна Павлова создала новую основу и сделала пионерскую работу огромной важности для других исследователей в этой области, независимо от того, как эти исследователи интерпретируют политические цели Сталина и феномен сталинизма в целом».

В уже упомянутом мной «Отзыве ветеранов» было сказано, между прочим, следующее: «Диссертация в основном написана на материалах и публикациях заказных историков типа Розенфельда и агентов-предателей Советского государства, которых развелось великое множество в настоящее время».

Тем любопытнее, что «заказной историк» в своем отзыве указал на значимость фактологическо-аналитической части работы для исследователей, *независимо от их политической тенденции*.

Как и за что Павлову критиковали коллеги из своего Института?

Из вопросов, заданных ими, приведу один, но ключевой.

Доктор исторических наук В. А. Исупов: «...почему Вы сводите механизм власти к методам выработки решений? Я всегда думал, что механизм власти – это иерархия партийных комитетов, государственных органов, профсоюзов и т. п.»

Вот вопрос, который лучше, чем любой другой, характеризует взгляд наблюдателя, находящегося *внутри* системы. Для него *механизм власти есть иерархия*. Более подробно такой взгляд развернут у социолога А. А. Зиновьева: «Власть есть прежде всего совокупность всякого рода начальников в стране. А сколько их! <...> начальники здесь не образуют некое единое целое объединение, а распределены по стране в массе подначального населения»¹⁰. Каждый человек кому-то подчиняется и хоть кем-нибудь командует. Вся страна, организованная как иерархия, представляется почти однородным многоступенчатым механизмом власти. Чтобы увидеть, кто осуществляет управление, а что является лишь передаточной частью механизма, и нужен был исследователь, занимающий позицию внеаходимости. «Наконец, власть есть всякая возможность одних людей осуществлять насилие в отношении других людей»¹¹. Действительно, на всех ступеньках системы, где осуществляется не самоуправление и саморегуляция, а передача решений сверху, власть и может воплощаться только как насилие.

Когда объявили выступление второго официального оппонента, двое сотрудников, сидевших у меня за спиной, перестали оживленно шептаться, что делали постоянно, и один сказал: «Сейчас послушаем отрицательную рецензию». Стоявший в зале гул полностью прекратился, и доктор истори-

¹⁰ Зиновьев А. А. Коммунизм как реальность. М., 1994. С. 154.

¹¹ Там же. С. 156.

ческих наук Г. Л. Олех (Новосибирская государственная академия водного транспорта) прочитал свой отзыв очень тихим голосом, не отрывая глаз от бумаги, при идеальном молчании аудитории. Как выяснилось из последующих прений, это было второе отрицательное оппонирование за всю историю защит в Институте.

С Олеха и началось массовое невыговаривание слова «трансцендентальный». Приняв его за синоним слова «интуитивный» (а возможно, предположив, что приверженцы данного метода создают свои теории, впадая в *транс*), он закономерно противопоставил ему «эмпирический» подход, как более достойный.

Являясь специалистом по периоду с 1917 до середины 1920-х гг., оппонент и касался в основном этого периода (хотя, по Павловой, механизм сталинской власти в целом сложился в 30-е годы). Отрицая какое-либо своеобразие конспиративного характера власти при Сталине, Г. Л. Олех сослался на то, что о конспиративности любой формализованной власти писал еще К. Маркс.

И. В. Павлова: «Он писал о стремлении к конспиративности в принятии решений и их исполнении. Это есть конспиративность, секретность делопроизводства, но не ВЛАСТИ». Конспиративность власти состояла в том, что декларируемые в законах и Конституции Советы и другие государственные органы реально никакой властью не обладали, а выполняли сугубо камуфляжную роль. Властные решения осуществлялись через сеть секретных отделов, и эта секретная сеть, документально описанная в диссертации, к представлениям Маркса никакого отношения не имела.

Когда оппонент произнес, что в тексте И. В. Павловой встречаются выражения, недопустимые в научной литературе, я, как филолог, затаил дыхание. Какой же пример привел Г. Л. Олех? «*Козел отпущения*»!

Это было просто немыслимо! Доктор исторических наук, очевидно, не знал или запамятовал, что это выражение из Библии (Левит 16: 21–22), обозначающее символическую жертву. Или вполне стилистически нейтральное название животного им всегда воспринимается в оценочном смысле?

Не обнаружив в работе диссертанта ни подлинно научной методологии, ни эмпирической основы, ни оригинальности («многие выдвигаемые в работе положения заведомо очевидны, тривиальны и лишены научной новизны»), и неуклюже опустившись до поисков стилистических «огрехов», Г. Л. Олех сделал вывод о недопустимости присуждения диссертанту искомой ученой степени доктора исторических наук.

В порядке свободной дискуссии против присуждения степени выступили еще три члена совета (высказывавшихся по принципу «с одной стороны... с другой стороны» я тоже позволю себе пропустить).

Речь доктора исторических наук В. А. Демидова по риторическому напору была самой вдохновенной и ошеломляющей: «Диссертация И. В. Павловой предмета для полемики не имеет. Она выполнена ниже всякой критики». «Ирина Владимировна ставит пять исследовательских задач. Две из них ничтожны и целью быть не могут. Какая нужда “выявлять” сталинские представления о социализме, если достаточно взять любой учебник по истории КПСС: там все прописано».

В статье И. В. Павловой, посвященной западной историографии сталинизма, содержится оценка историков, находящихся «на сталинских смысловых нарах». Это выражение вдохновило В. А. Демидова на пассаж, переплюнувший даже «Отзыв ветеранов»: «Но, отвлекаясь от текста, уважаемые друзья, с моей точки зрения, Ирина Владимировна как социальный тип очень опасна. Почему? Вы послушайте, почему. Сегодня она “укладывает” инакомыслящих на сталинские смысловые нары, а завтра, если эта ситуация изменится, то тех же инакомыслящих она будет укладывать на деревянные нары вокруг знаменитой параша. Да не ойкайте, а именно так, потому что это логика истории, и вам она хорошо известна. Я не хочу сказать, что завтра это наступит, или оно неизбежно наступит, но такого рода типы в историческом плане весьма опасны».

По существу дискуссии В. А. Демидов еще раз выразил мысль, что «Ирина Владимировна не знает, что представляет собой “механизм власти”. <...> Партия не исчерпывала

собой весь механизм власти». По его аналогии, в часовом механизме есть электропитание («движущая сила»), потом колесики и винтики, приводящие в движение стрелки. Так вот, нельзя отождествлять только электропитание со всем механизмом.

И что бы почтенному историку не оставить аналогии с часами кандидатам и докторам технических наук, с таким же успехом выступавшим на историческом поприще? Если уж сравнивать предмет спора с часами, то власть — это и не питание, и даже не весь механизм целиком. Это — кто заводит часы и выставляет на них время? Но чтобы увидеть это, опять же нужна позиция вненаходимости. Тот, кто всю жизнь проработал «винтиком» в механизме, этого никогда увидеть не сможет.

«В заключение, — сказал В. А. Демидов, — остановлюсь на вопросе, который иллюстрирует потрясающую неосведомленность соискателя ученой степени доктора исторических наук». Речь идет о том, что И. В. Павлова дважды процитировала «ленинский лозунг “Грабь награбленное!”».

«Учитывая, что Ирина Владимировна принадлежит к числу тех авторов, которых теорией не прошибешь, — их надо ловить за руку, как фальсификаторов», доктор исторических наук привел первоисточники: 5 цитат из ПСС Ленина, где этого выражения в прямой форме нет.

Я не читал всего Ленина, хотя ПСС у меня имеется. Но еще есть чудесный «Словарь современных цитат» К. В. Душенко. Открываю раздел «Ленин, Владимир Ильич»: «Мы грабим грабителей» — слова донского казака Шамова на III съезде Советов (16 янв. 1918). Неделью спустя, обращаясь к агитаторам, посылаемым на фронт, Ленин процитировал эти слова в форме: «Мы грабим награбленное» (речь 23 янв. 1918). Три месяца спустя Ленин подтвердил: в лозунге «грабь награбленное» «я не могу найти что-нибудь неправильное, если выступает на сцену история. Если мы употребляем слова: экспроприация экспроприаторов, то — почему нельзя обойтись без латинских слов?» (речь на заседании ВЦИК 29 апр. 1918)»¹².

¹² Душенко К. В. Словарь современных цитат. М., 1997. С. 201–202.

Когда доктор исторических наук В. С. Познанский произнес фразу «Впервые за 40 лет в Институте...», процитированную мной в самом начале, я был уверен, что это сказано «в плюс» диссертанту. Однако быстро стало понятно, что это зачин к тому, чтобы решительно отмежеваться: «Причина неудачи И. В. Павловой — она взялась за разработку непосильной темы. Не только по сложности, но и по объему. Выполнить подобную работу впору за несколько лет большой группе квалифицированных специалистов разного профиля».

Решив не выговаривать опасное слово, В. С. Познанский уверенно заменил его: «Отрицание автором эмпирического подхода...», как будто И. В. Павлова когда-нибудь критиковала эмпирический подход.

В очередной раз диссертант была названа «адептом Резуна (Суворова)», чья сокровенная цель — «отнять у народов бывшего СССР праздник Победы над фашизмом».

«Впервые за четверть века, которые состою в Диссертационном совете, буду голосовать против присуждения исковой степени соискателю, ибо считаю диссертацию И. В. Павловой не просто ненаучной, халтурной, но вредной».

В.С. Познанский постарался дезавуировать документальную основу исследования: «Для избранной темы смехотворно мал объем привлеченных архивных источников». Поднявшийся следом на трибуну доктор исторических наук С. А. Красильников, руководитель сектора, в котором работает диссертант, на это решительно возразил: «Ирине Владимировне нельзя ни в коем случае бросать упрек в том, что она мало проработала в архивах. <...> Я вам скажу, что такое два архива: это бывший ЦПА ИМЛ¹³ и наш региональный архив, один из крупнейших архивов, здесь сосредоточены действительно источники такого класса, которые позволяют только на этом пространстве ставить и решать очень многие научные проблемы. <...> Ирина Владимировна, один из немногих, я подчеркиваю, добросовестных исследователей, которые выполняют ту или иную работу на

¹³ Центральный партийный архив Института марксизма-ленинизма.

эмпирическом материале так, что можно пойти за ними, проверить и посмотреть, насколько профессионально была сделана та или иная работа».

Вообще, выступление С. А. Красильникова мне показалось самым достойным и приличным моментом всего обсуждения. «Я могу сказать, как исследователь, занимающийся периодом 20–30-х гг., что в ряде позиций выражал несогласие с оценками, в отдельных случаях и с подходами Ирины Владимировны Павловой, но опять-таки я оставлял и оставляю за ней право защищать эту позицию и доказывать, что права она и не правы мы. Возможно даже, не право большинство. Что поделаешь, таков путь развития борьбы идей в науке».

Последним из профессиональных историков взял слово доктор исторических наук В. И. Шишкин. Он произвел самое парадоксальное и шоковое впечатление, оставшееся от всего этого длинного дня. Если Г. Л. Олех прочитал свой текст тихим, монотонным голосом, ни разу не подняв глаз на аудиторию; если В. А. Демидов велеречиво и убежденно уверял публику, что Павлова будет укладывать инакомыслящих вокруг параша; если В. С. Познанский искренне недоумевал, как такая вопиющая аномалия смогла дойти до Диссертационного совета, то В. И. Шишкин сыграл целую гамму настроений. Так на трибуну выходит баловень публики, любимец студентов и студенток, откидывает голову, отводит руку и непринужденно, как бы экспромтом, начинает очередную блестящую лекцию. Но при этом демонстрирует весь набор, который называют «паралингвистикой лжи»: рассогласованную асимметричную жестикуляцию, произвольное прикрывание рта рукой, отворачивание головы и говорение в сторону от слушающих.

Он начал почти с интимных воспоминаний: «мы на протяжении нескольких лет работали в одном секторе, поэтому вольно и невольно – я, тем более, руководил этим сектором – я наблюдал за тем, чем и как занимается Ирина Владимировна. Я должен сказать по опыту личного общения, что Ирина Владимировна – человек интересный, мно-

го работающий, с увлечением работающий, я бы даже сказал, темпераментно работающий». «Ирина Владимировна получила прекрасную подготовку».

«Я по-разному отношусь к произведениям Ирины Владимировны. Превосходная работа по Красной гвардии, «в рамках марксистской парадигмы», практически все источники по теме были исчерпаны. Работы 1990–2000-х – неровные. «Мне очень нравится, например, такая миниатюрная работа, как “Иркутское дело”» – и некоторые другие, «я с удовольствием их читал»; «когда она создает небольшие миниатюры, у нее получаются хорошие произведения». Но в последнее время, «она, как мне кажется, утратила вкус, интерес к поиску новых источников». Вздох огорчения.

Ладно, поговорим о диссертации. «Я хочу напомнить, что это квалификационное сочинение», а значит, пишется по стандарту, заданному ВАКом. И как же, соблюдены ли стандарты? Судя по грустной улыбке, нет. «Начать – неудобно как-то об этом говорить, тем не менее придется – с названия работы». Увы, оно сформулировано «недостаточно грамотно». «Строительство сталинского социализма» – совершенно необъятная тема, «не очень понятно, о каком строительстве, в какой стране, идет речь – в России, Советском Союзе, Монголии, Китае». Хронологические рамки тоже непонятные, «и, к сожалению, автор до сих пор не понимает, что такая проблема существует».

Дальше тоном ласкового родителя, который журит нашкодившего малыша, В. И. Шишкин перечислил пробелы в историографии вопроса, допущенные И. В. Павловой. При этом ВСЕ авторы, названные им, фигурируют в публикациях, а Л. Шапиро, о котором он распространялся больше всего, упомянут даже в автореферате. Критик не постеснялся напомнить И. В. Павловой даже о книге Д. А. Волкогонова, процитированной ею многократно.

Выговорить «транс-цен-ден-тальная» методология В. И. Шишкину тоже не удалось. «Я прошу прощения, у меня пересохло горло, я сегодня плохо спал – читал другую диссертацию». Дальше доктор исторических наук произнес следующее:

«Так вот, по поводу трансцендентальной методологии. Во-первых. Это не методология, а методы исследования. Методы исследования, рожденные в средневековой схоластической философии, методы, а не методология. Методологией может быть только объясняющая теория. Вот теория тоталитаризма могла бы выступить в роли методологии, а трансцендентальный метод – это только метод».

Не берусь дать рациональный комментарий к этому пассажи. Создается впечатление, что накануне выступления рецензент раскрыл стандартный Философский словарь и хорошо запомнил первую фразу: «Трансцендентальный – термин, возникший в схоластич. философии»¹⁴.

«Ну и где-то, мне кажется, трансцендентальные методы близки, органичны Ирине Владимировне, потому что это схоластическая философия».

В самом конце В. И. Шишкин озвучил то, что являлось, как я могу предположить, скрытой подоплекой всего обсуждения: «Ну и, наверное, последнее. Я думаю, что значительная часть тех критических замечаний, которые прозвучали из уст официального оппонента, неофициальных оппонентов, могла бы сегодня отсутствовать, и защита была бы совершенно иной по своей тональности, если бы Ирина Владимировна вела себя с коллегами иначе. <...> К сожалению, с Ириной Владимировной последнее время просто трудно разговаривать на научные темы: она отвергает всякую критику, она считает, что все мы – отставшие в научном плане люди, некомпетентные, не читающие литературы, ничего не понимающие. И я думаю, что вот мы в данном случае имеем результат такого в значительной мере отношения к нам, коллегам».

Да, Ирина Владимировна, и что ж вы так неласковы с коллегами-то?

Как бы то ни было, в моем представлении, когда защищается женщина, мужчины так себя не ведут. Но, видимо, нет правил без исключений.

¹⁴ Философский энциклопедический словарь. М., 1989. С. 665.

Дело подходило к концу

В начале XXI века дискуссия в Институте истории СО РАН подтвердила, что Сталин и сталинизм живы, что для многих не было не то что перестройки, но даже XX съезда.

Мы получили замечательную возможность посмотреть своими глазами на образцово-показательный процесс с его главными атрибутами: шельмованием, демонстрацией народного возмущения и отречением соратников. Конечно, здесь нельзя было потребовать для отступника высшей меры наказания или изгнания из страны к забугорным друзьям, которые его переводят и цитируют. Но можно было требовать вполне административного решения: искомой ученой степени не присуждать!

Для оппонента в порядке вещей не соглашаться с тезисами и аргументами диссертации, но при этом признавать, что диссертант способен квалифицированно вести научную дискуссию, выполнил законченную работу и «заслуживает присуждения искомой ученой степени». Здесь в этом было отказано человеку, имеющему в ведущих исторических журналах страны больше публикаций, чем все сотрудники Института вместе взятые.

Процесс был старательно организован, хотя отсутствие настоящего Организатора чувствовалось. Как говорил К. Маркс, в истории трагедии повторяются в виде фарса.

Ирина Владимировна Павлова пережила этот день мужественно. Свое ответное выступление она закончила так:

«Уважаемые коллеги, сегодняшнее обсуждение показало: 15 лет прошло с начала перестройки, а мы не пережили своего прошлого и далеки от того, чтобы его пережить. Мы даже не можем адекватно сформулировать многие вещи. Такие научные проблемы, как проблемы интерпретации, проблемы методологии исторического исследования, которые обсуждаются во всем мире, у нас воспринимаются как неадекватная постановка вопроса.

Тут меня обвинили в непатриотизме. Я глубоко убеждена в том, что только тот любит свою страну, кто говорит правду о своем прошлом. Обвинения в политической ангажированности я отмечаю — я никому не служу».

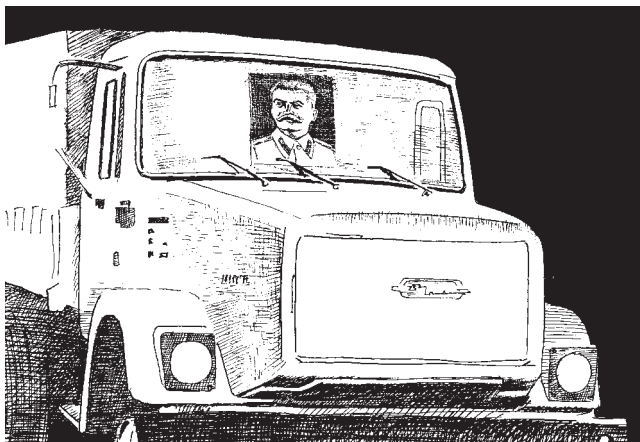
12 голосами «за» при 5 «против» Диссертационный совет проголосовал за присуждение Ирине Владимировне Павловой искомой ученой степени доктора исторических наук.

...НО НА ЭТОМ НЕ КОНЧИЛОСЬ

Несколько дней спустя, 9 апреля, Новосибирский областной и городской Совет ветеранов подготовил Обращение в Высшую аттестационную комиссию, в которой дал классовую оценку состоявшейся защите и выступил с ходатайством не допустить присвоения ученой степени доктора исторических наук Павловой И. В., наказать инициаторов защиты докторов исторических наук Соскина В. Л. и Красильникова С. А., привлечь к ответственности официальных оппонентов Рогалину Н. Л. и Кузнецова И. С., давших хвалебные отзывы, а также наказать лицо, готовившее отзыв в ведущем учреждении – Российской академии государственной службы при Президенте РФ.

После этого ВАК направил диссертанта Павлову И. В. на Дополнительное заключение в Диссертационный совет Санкт-Петербургского института истории РАН.

29 октября 2002 г. после трехчасового обсуждения Диссертационный совет в Санкт-Петербурге 17 голосами «за» при одном «против» подтвердил решение о присвоении И. В. Павловой ученой степени доктора исторических наук.



ИНФОРМАЦИОННЫЕ НА ЯПОНСКИХ

А. Н. САВИН,

Дальневосточный государственный университет,
Владивосток

В 1990-х годах Япония утратила положение мирового экономического лидера из-за отставания в информационных технологиях, прежде всего связанных с развитием Интернета. Статья о том, как японский бизнес стремится восстановить позиции в «информационном обществе», будет интересна экономистам, социологам, специалистам по информационным технологиям, предпринимателям и широкому кругу читателей.

Япония на обочине информационной революции

В новое тысячелетие Япония входит с мыслью о всеобщей интернетизации. Уже с 90-х годов японское правительство ведет кампанию, чтобы расширить круг пользователей Интернета до 30% населения¹.

По данным Министерства почты и телеграфа, в 2000 г. в Японии насчитывалось 15 млн пользователей Интернета. По их доле (12% населения) Страна восходящего солнца занимает лишь 13-е место в мире. В Швеции, Канаде, США этот показатель превышает 40%. Объясняется это прежде всего тем, что в США половина семей имеют персональные компьютеры, тогда как в Японии – лишь третья часть. Подключение к «всемирной паутине» стоит в Японии пока гораздо дороже, чем в Северной Америке и Западной Европе. Кроме того, развитию Интернета препятствует иероглифическая письменность. Уровень компьютерной грамотности в стране не очень велик. В результате к всемирным компьютерным сетям подключено 87% американских и только 58%

¹ Овчинников В. Ветка сакуры 30 лет спустя <http://kuno.otaku.ru/vetka/vetka4.htm>



ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИЯТИЯХ

японских офисов. Председатель Комитета по планированию экономики Японии Таиси Сакаява заявляет, что «в век Интернета не уметь пользоваться компьютером – все равно, что не уметь читать и писать»². Кроме этого, в Японии, по данным правительства, электронной коммерции мешают 733 постановления и 124 закона. По сравнению с США связь в Японии дорогая и медленная.

На беду для Японии, Интернет получил бурное распространение в 90-х годах. Как раз тогда ее экономику парализовал затяжной спад, совпавший с небывало длительным подъемом деловой активности в Соединенных Штатах. В результате Япония оказалась на обочине информационной революции, утратила только что обретенное ею положение мирового лидера, которое она ценой самоотверженных усилий завоевала в 50–80-х годах. Именно поэтому японцы с горечью называют 90-е годы «потерянным десятилетием».

Чтобы вновь догнать Запад, Японии приходится искать новые пути. Интернет стал главным каналом деловых контактов. Электронная коммерция требует знания английского языка. А тут японцы, увы, не сильны – они делят с северо-корейцами последние места среди всех народов Азии. В середине 90-х годов при кабинете министров был создан центр по развитию передовых телекоммуникаций. Выделяются средства на создание компьютерных сетей.

Известный американский социолог М. Кастельс, изучающий влияние информационных технологий на экономику, предлагает следующую модель развития информационных технологий в Японии. Она называется «модель индустриального производства» и наглядно представлена Японией и в значительной мере Германией. При этой модели сокращается занятость в промышленности, которая тем не менее поддерживается на высоком уровне и укрепляется другими

² <http://www.techbusiness.ru/news/0900/1453.htm>

средствами. Услуги производителям здесь намного более важны, чем финансовые услуги, и более непосредственно связаны с промышленными фирмами. Это не значит, что финансовая деятельность не является важной в Японии и Германии: в конце концов, восемь из десяти крупнейших банков мира — японские. И хотя финансовые услуги действительно важны и их доля увеличилась в обеих странах, основной объем роста услуг приходится на услуги компаниям и социальные услуги. Однако в японской модели есть специфика: в ней наблюдается значительно более низкий уровень занятости в сфере предоставления социальных услуг, чем в других информационных обществах³ с развитыми информационными технологиями. Это, вероятно, связано со структурой японской семьи и интернализацией некоторых социальных услуг в структуре фирм⁴.

Прогноз занятости и перспективы информационных технологий

Исходя из этих данных, попытаемся сделать прогноз занятости на японских предприятиях на XXI век на базе данных Министерства труда⁵. Наиболее значительная черта этого прогноза — медленное сокращение промышленной занятости, несмотря на ускорение трансформации Японии в информациональное общество. Япония достигает относительной стабильности в промышленной занятости, компенсируя сокращения в традиционных секторах фактическим ростом в новейших секторах. Так, занятость в текстильной промышленности должна снизиться с 1,6% в 1985 г. до 1,1% в 2005 г., а занятость в электротехнической промышленности — возрасти с 4,1 до 9%. Численность рабочих-металлистов существенно сократится, а процент

³ Информациональное общество (informational society) — термин, введенный М. Кастельсом для характеристики современной ситуации, когда «генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками производительности и власти». Одной из ключевых черт информационного общества является сетевая логика его базовой структуры.

⁴ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: Центр по развитию издательской деятельности, 2000. С. 224.

⁵ <http://www.mhlw.go.jp>.

рабочих мест в пищевой промышленности возрастет с 2,4 до 3,5%. В целом наиболее заметный рост занятости в Японии ожидается в сфере предоставления деловых услуг (с 3,3% в 1985 г. до 8,1% в 2005 г.), что показывает растущую роль информационно емких видов деятельности в японской экономике. Однако доля занятости в финансах, страховом деле и недвижимости на 20-летний период прогноза, как ожидается, останется стабильной. Можно предположить, что эти быстро растущие деловые услуги будут оказаны главным образом обрабатывающей промышленности и другим отраслям производства, т. е. речь идет об услугах, вкладывающих знания и информацию в производство. Ожидается, что услуги здравоохранения слегка возрастут, а занятость в сфере образования составит такую же долю, как и в 1985 г.

Сельскохозяйственная занятость резко уменьшится – с 9,1% в 1985 г. до 3,9% в 2005 г., как если бы Япония, наконец, осуществила свой переход к постсельскохозяйственной (не постиндустриальной) эпохе⁶.

В общем, за исключением деловых услуг и сельского хозяйства, ожидается, что **японская структура занятости останется на редкость стабильной, что свидетельствует о постепенном переходе к информационной экономике, в которой изменится содержание существующих работ, без обязательного вытеснения таких работ.**

Что касается профессиональной структуры работающих на предприятиях, то самым существенным изменением, как ожидается, должен быть рост доли профессиональных и технических специализаций, которые возрастут с 10,5% в 1985 г. до поразительных 17% в 2005 г. Управленческие профессии, хотя их доля значительно увеличится, будут составлять менее 6% общей занятости в 2005 г. Это говорит о воспроизводстве «подтянутой» иерархической структуры японских организаций с концентрацией власти в руках незначительного числа менеджеров. Ожидается рост профессионализации работников среднего уровня и специализации задач в обработке информации и создании знаний. Доля ква-

⁶ Кастельс М. Цит. соч. С. 224.

лифицированных рабочих и операторов сократится, но все же они составят свыше четверти рабочей силы в 2005 г.⁷

Таким образом, Япония поддерживает более сбалансированную структуру с сильным промышленным сектором и широкой смягчающей прослойкой в розничной торговле. Японский акцент на деловые услуги значительно менее выражен в финансах и недвижимости, расширение занятости в сфере предоставления социальных услуг также более ограничено. Прогнозы профессиональной структуры подтверждают **наличие различных стилей управления: японские организации устанавливают структуры сотрудничества на уровне цеха и офиса, одновременно продолжая концентрировать принятие решений в тонкой категории управленцев. Как кажется, представленные прогнозы подтверждают общую гипотезу о разных путях к информационной парадигме в пределах общей модели структуры занятости.**

Японский ученый Нагааки Ояма⁸, член совета экспертов при кабинете министров, считает, что капиталовложения в информационные и коммуникационные технологии усилят экономический рост предприятий, которые их внедряют. Это расширит деловые возможности во многих отраслях промышленности и позволит открыть новые рабочие места.

Так, растут вложения в информационные технологии: производство полупроводниковых устройств, жидкокристаллических дисплеев для компьютеров, средств мобильной связи, телевизоров, способных принимать передачи в цифровом формате, и пр. Корпорации «Хитати», «Мацусита дэнки», «Санъё» и «Шарп» строят новые заводы. Расходы на информационные технологии составляют 15–20% капиталовложений. Это примерно половина соответствующей цифры для США. Эксперты считают, что Япония догонит США лишь через несколько лет, и только в этом случае частный инвестиционный спрос на внутреннем рынке (а не государственный и экспортный) будет лидировать⁹. Состо-

⁷ <http://www.mhlw.go.jp>.

⁸ Oyama N. From a Tesy-Bad Stage to an Implementation Stage, www.ecom.or.jp.

⁹ Леонтьева Е. Выбираясь из бездны <http://www.japantoday.ru/znakjap/ekonomika>.

ится переход от общества, основанного на массовом производстве и массовом потреблении, к обществу, основанному на накоплении и распределении информационных ресурсов¹⁰.

Заметно влияние информационных технологий и на финансовую отрасль, банки. Так, производитель оборудования связи «Фудзицу» совместно с банком «Сакура» учреждает первый в стране банк для работы в Интернете. Он будет называться «Japan Net Bank» и займется краткосрочным кредитом для физических лиц. Корпорация «Сони» создала в Интернете свой банк, который начал продавать розничные банковские услуги в 2001 г. (вести депозитные вклады, кредиты розничным клиентам и расчеты за покупки). Этот банк будет обслуживать покупателей «универмага в Интернете». «Сони» сама собирается стать «финансовым универмагом» – универсальным финансовым посредником, для чего она купила участие в брокерской конторе «Mopex Inc.» для доступа на фондовый рынок и создала несколько дочерних страховых компаний. Владелец сети супермаркетов компания «Ито-Ёкадо» собирается эмитировать дебетовые карточки.

Что мешает японцам?

В бизнес-культуре Японии по-прежнему много пережитков, из-за которых цены остаются высокими, а производительность – низкой. Интернет и информационные технологии помогут увеличить прозрачность экономики и улучшат конкуренцию. За последние 10 лет Америка проделала большую работу и реструктуризировала неэффективные отрасли; у Японии еще все впереди, и эти отрасли могут рассчитывать на большие достижения в экономии издержек после проведения аналогичных работ. Помимо этого, электронная коммерция поможет Японии трансформировать неэффективную систему распределения – при более высокой производительности в сфере производства, по показателям эффективности сферы распределения Япония отстает от США в два раза. Интернет поможет избавиться

¹⁰ Горохов А. Российско-японские экономические отношения: реалии и возможности <http://www.japantoday.ru/znakjap/ekonomika>

от неэффективной системы посредников и снизить цены – и чем длиннее цепочка распределения, тем более выгодно использование межфирменной электронной коммерции.

Другая проблема в Японии – негибкие рынки труда и товаров. Законы, направленные на защиту работника, препятствуют быстрому перетоку рабочей силы в новые сферы производства. Более высокие экономические показатели, например, в США, – это следствие не только эффективного использования технологий, но и гибкого рынка труда. Также важным моментом является возможность быстрого открытия собственного дела. В противоположность Америке, японский рынок венчурного капитала развит слабо, и созданное новое предприятие зачастую тонет в бюрократической волоките.

Таким образом, для сокращения производственного разрыва с Америкой Европе и Японии недостаточно просто инвестировать средства в информационные технологии. Им нужна серьезная перетряска рынков труда и товаров. В Японии Интернет постепенно приводит к реструктуризации существующей системы поставки и реализации товаров на крупных монополистических объединениях (*keiretsu*). Эта система базируется на перекрестном владении акциями и тесно связывает производителей с определенными поставщиками и предприятиями розничной торговли.

Накануне большого разворота

Профессора И. Накатани и Х. Такенака¹¹ делают интересный вывод о влиянии информационных технологий на предприятия.

По их мнению, многие японцы считают, что главное – это произвести хороший и качественный товар и продать его. На самом деле эти времена уже давно прошли. Сейчас главное после продажи товара – оказывать услугу по сопровождению этого товара в течение всей его жизни. Поэтому профессор И. Накатани утверждает, что будущее за экономикой услуг. Перед нами есть наглядный пример по-

¹¹ Nakatani I., Takenaka H. IT innovation. Tokyo, PHP Interface Publish, 2000.

что бесплатной продажи компьютеров и сотовых телефонов в Японии. Почему это происходит? Дело в том, что это очень выгодно провайдерам Интернета и сотовой телефонии. Есть примеры и в автомобильной отрасли. «Тойота» собирается сделать специальную систему навигации, соединенную с базой данных в Интернете. При поездке, например, в незнакомый город, вы вводите название блюда, которое хотите в данный момент, сумму, которую можете истратить, и за несколько секунд на дисплей вашего автомобиля выводится информация о местах, где его можно заказать, которая только что скачалась из сети. Поэтому профессор Х. Такенака задает логичный вопрос: может, в таком случае продавать машины практически бесплатно? В качестве примера можно привести IBM, где две трети дохода складывается из услуг.

Кроме этого, профессор И. Накатани приводит в своей книге «Япония на пороге большого разворота» такие примеры. Как известно, многим фирмам необходимы канцелярские товары. Фирма «Аскул» — один из поставщиков таких товаров. Но она действует уже по новой бизнес-модели. По всей стране на многочисленных предприятиях-клиентах «Аскул» установила бесплатную систему учета и теперь знает точно, что нужно той или иной фирме, в каких количествах и в какое время. Фирмам-клиентам внедрение такой системы тоже выгодно, так как теперь нет необходимости содержать ответственных за это сотрудников, занимать место под склад канцелярии и тратить время на поиск и покупку необходимых вещей. «Аскул» действительно осуществляет индивидуальный подход к клиентам, исходя из их конкретных нужд. Другими словами, то, что продает «Аскул», — это уже не товар, а услуга.

И. Накатани отмечает, что в Японии появляются так называемые новые богачи компьютерного бизнеса. Такие «новые японцы» работают в фирмах, связанных с разработкой сайтов и Java-приложений в Интернете.

Интересен пример с интернет-компанией «Яху Джапэн». Когда она была основана в середине 1990-х, одна акция стоила 50 тыс. йен. Практически весь персонал фирмы только что закончил университет, заместителю директора компа-

нии принадлежало 16 акций, а между персоналом были распределены 32 акции. В 2000 г. акция этой компании стоила около 100 млн йен. То есть, благодаря информационной экономике, 22-летний сотрудник фирмы, имевший акцию за 50 тыс. йен, через 4 года получал с нее доход в размере 100 млн йен. Поэтому нет ничего удивительного в том, что таких людей называют «новыми японцами». Сегодня в Японии никто не удивляется тому, что выпускник университета, проработавший 4–5 лет, может получать в 4–5 раз больше. Накатани утверждает, что для его поколения это удивительно. Поэтому меняется поведение людей. Молодой человек, услышав о таких прибылях, уже раздумывает, стоит ли ему идти работать в большое предприятие со стабильной зарплатой.

Многие японцы еще не видят этого бизнес-шанса. Большинство людей работает в больших корпорациях и обеспокоено только приближающимися перестановками в компании.

Развитие электронной коммерции

Рассмотрим влияние одной из главных составляющих информационных технологий – электронной коммерции – на экономику Японии. Хираи Ёсимицу определяет электронную коммерцию как «все виды деятельности предприятия, производимые им в виртуальной среде»¹².

В его исследовании были применены два типа методологии. Во-первых, Х. Ёсимицу не брал электронную коммерцию как компьютеризацию существующих фирм, а попытался предсказать институциональные изменения структуры предприятий, которые им предстоят в ближайшем будущем. Затем определялось, как предприятие будет оптимально работать при внедрении электронной коммерции в производство. Для анализа были взяты шесть отраслей промышленности.

Отрасли промышленности выбирались путем удаления сначала 28 отраслей, которые в той или иной степени не отвечали определенным запросам: масштаб деятельности,

¹² Yoshimitsu H. Economic Impact of EC on the Japanese Economy, www.ecom.or.jp.

степень вовлеченности в электронную коммерцию. Затем был проведен анализ отрасли по следующим характеристикам: обрабатывающая сфера, не обрабатывающая сфера, наличие инфраструктуры, конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках. Х. Ёсимицу выбрал автомобильную промышленность, производство электронных приборов (ЭВМ, телефоны), индустрию здоровья, дистрибьюцию товаров, финансы и розничную торговлю.

По расчетам Х. Ёсимицу, внедрение электронной коммерции в производство обеспечило увеличение прибыли в каждой отрасли от 50 до 800%.

Для вычисления результатов влияния информационных технологий на каждую отрасль Ёсимицу взял объем продаж и ценообразование в каждой отрасли, просчитал их влияние на уменьшение цены и увеличение прибыли.

Например, в автомобильной отрасли рост прибыли произошел от увеличения числа каналов сбыта, благодаря созданию новой сети дистрибьютеров в сети Интернет. В финансах произошла диверсификация услуг, которая теперь охватывала большее количество клиентов, упростился доступ к банковским операциям. В сфере медицины появилась возможность предупреждать многие заболевания путем донесения информации до пациентов. Сеть универсальных магазинов получила большее количество клиентов благодаря продвижению своих товаров в Интернете и сокращению издержек бухгалтерии (что, впрочем, применимо к любой отрасли).

Для просчета оценки влияния электронной коммерции был составлен список инноваций и оценена эффективность их внедрения. В результате выводился уровень влияния информационных технологий на каждую отрасль.

Экономический эффект электронной коммерции, рассчитанный таким образом, составляет 19 трлн йен в течение 3–6 лет после внедрения информационных технологий и около 60 трлн йен – после 5–10 лет применения. То есть, если сравнивать с ВВП за 1995 г., который составлял 486 трлн йен, наблюдается эффект от 4 до 13% экономического роста. Причем экономический эффект больше всего проявляется в третичном секторе.

В производственном секторе большому влиянию подверглись машиностроительная отрасль, пищевая промышленность¹³. Особенно выделяются производство электроприборов, текстильная промышленность. Надо признать, что информатизация несет в себе скрытый потенциал для изменения структуры прибыли по отраслям.

В непроизводственной сфере особому влиянию подверглись финансы и дистрибьюция товаров.

Известный бизнесмен и экономист Масао Осима в статье «Электронная коммерция для малого и среднего бизнеса» утверждает, что меняется характер взаимоотношений между покупателем и продавцом. Сейчас последний все больше ориентируется на индивидуальный запрос потребителя. Увеличивается и количество каналов, по которым потребитель может получить информацию и купить товар. На рынке отмечается господство нужд потребителя.

Меняются и взаимоотношения между предприятиями. Современный бизнес не может эффективно развиваться без внедрения в производство информационных технологий. Тут действует негласное правило: «Изменись, или проиграешь». Предприятиям приходится подстраивать свои логистические процессы под развитие информационных технологий. Другими словами, в настоящее время успех предприятия зависит от того, насколько эффективно оно реагирует и справляется с потоками информации.

Информация и менеджмент

Около 5 млн предприятий в Японии (99%) относятся к малому и среднему бизнесу.

Региональный информационный центр малого и среднего бизнеса Нагано провел опрос, какой эффект дает создание сайта компании в Интернете. Были получены следующие ответы:

- **увеличение объемов продаж и сегментов рынка;**
- **сокращение расходов на рекламу;**
- **эффективный обмен информацией;**
- **улучшение качества сервиса.**

¹³ McKinsey, www.mckinsey.com.

Около 28% опрошенных получают заказы на выполнение работ через Интернет.

К сожалению, на данный момент около 60% менеджеров разных компаний не уделяют должного внимания развитию и внедрению информационных технологий на своем предприятии. В качестве причин были выдвинуты следующие:

- ▶ **законодательная база электронной коммерции требует улучшения;**
- ▶ **расходы по установке и поддержанию систем электронной коммерции довольно велики;**
- ▶ **уровень знаний менеджеров и персонала недостаточен.**

Для более эффективного внедрения информационных технологий на японские предприятия М. Огава на основе личного опыта выработал двенадцать информационных правил менеджмента.

1. Информация появляется в результате изменения ситуации и является известием об этом изменении. Информация есть явление изменений. Проблема заключается в восприимчивости и наличии способностей улавливать события – предвестники перемен.

2. Степень усвоения информации определяется величиной потребности в ней и опытом получателя информации. Та или иная информация бесполезна для того, у кого нет потребности в ней.

3. Ценность информации зависит от скорости ее получения и точности.

4. Ценность информации повышается при ее целевом отборе и упорядочении. Группировка и обработка данных создает новые возможности их применения.

5. Чем информация концентрированнее, тем лучше.

6. Практическое использование информации зависит от восприимчивости, опыта и знаний ее получателя.

7. Человек склонен, отбирая удобную для себя информацию, недооценивать и оставлять без внимания нежелательную.

8. В организации существует тенденция роста желательной информации и сокращения (иногда до полного исчезновения) нежелательной. Многие руководители призывают подчиненных сообщать им плохие новости, но лишь некоторые из этих руководителей создают атмосферу, в которой это возможно.

9. Избыток информации бывает так же вреден, как и ее недостаток, – поэтому необходим отбор. Требуется выработать систему упорядочения и использования информации.

10. Свою истинную ценность информация проявляет тогда, когда попадает к людям, ее понимающим и использующим.

11. Информация, становясь общим достоянием многих людей, проявляет большую силу воздействия. Менеджеры должны ставить своей целью построение целостного коллектива на основе обладания информацией всеми работниками компании. Выигрыш от этого гораздо больше, чем возможный ущерб от более вероятной в этом случае утечки информации.

12. Приобретение информации происходит по принципу «Брать и давать». Тому, кто, например, во время учебы все выспрашивает о других компаниях, а когда доходит дело до своей – рот на замок, информации не собрать. Информация собирается пропорционально ее передаче¹⁴.

«Сони» – лидер внедрения информационных технологий

Компания «Сони» наиболее быстро отреагировала на изменения в мировой экономике. Она одной из первых перешла на так называемый *e-бизнес* и внедрила многие системы учета и управления персоналом, основанные на информационных технологиях. Годом *e-коммерции*, когда она стала приносить высокие прибыли, стал для компании 2000 г.

Одной из ключевых идей было соединение компьютера, телевизора, сотового телефона на основе всех видов связи – беспроводной, оптико-волоконной, кабельной – так, чтобы в качестве контента (содержимого) можно было использовать рисунки, движущиеся картинки, голос, текстовую информацию. Если такое устройство подключить к Интернету, то контент его будет иметь цифровую форму и сможет постоянно меняться. Всю эту информацию можно будет читать, слушать и смотреть благодаря высокоскоростным сетям. Такой курс компания наметила на ближайшие годы.

Условия его воплощения:

- ✓ четкое распределение ролей и обязанностей внутри коллектива «Сони»;
- ✓ продвижение работ в области информационных технологий. Речь идет о создании SONET (Sony Network) или SCN (Sony communication Network);
- ✓ возрождение обычной электроники путем внедрения в нее современных информационных технологий.

¹⁴ Пшенников В. В. Японский менеджмент. Уроки для нас: на пути к менеджменту информационной эпохи, М.: Япония сегодня, 2000.

В 2000 г. была выпущена игровая приставка Sony Play Station, на которой компания опробовала свой стратегический курс. Уже за месяц было продано 1,4 млн штук. Впервые на приставке можно не только играть, но и слушать аудио- и смотреть видео-диски. Но самое важное в том, что приставка, как компьютер, подключается к Интернету. Благодаря этому на приставке можно писать электронную почту, делать покупки в интернет-магазинах, скачивать новые игры и т. д. Приставка стала и компьютером, и средством развлечения. Благодаря распространению Sony Play Station в семьях появляется сетевая инфраструктура, о которой говорилось выше. Приставка стала первым шагом к воплощению мечты «Сони» о создании мощной информационной сети¹⁵.

Сейчас компания выделяет три перспективных направления своего бизнеса:

- ❑ проект «Галактика», суть которого в том, чтобы на основе уже разработанных аудио- и видеотехники создать новое поколение «сетевой электроники»;
- ❑ проект «Информатизация», благодаря которому во все процессы менеджмента должны быть внедрены различные системы управления, основанные на информационных технологиях;
- ❑ проект «Спектрум», направленный на усиленное развитие сетевого бизнеса.

В настоящее время «Сони» вступает в эпоху высокоскоростных сетевых решений. В Японии из года в год растет количество пользователей Интернета, и именно поэтому основными продуктами компании становятся: приставка Play Station 2, ноутбук VAIO, сотовый телефон с выходом в Интернет и цифровое телевидение. Разрабатывается сетевое решение, при котором будет один вид доступа в Интернет — через сеть «Сони». Оно называется *e-платформа* и позволит пользователю получать информацию об играх, музыке, спорте, интернет-магазинах и т. д.

Начался массовый выпуск информационно-технологически-затратных товаров, таких как мини-диск, цифровая

¹⁵ Yagi Tsutomu. Sony: influence of IT Revolution. Tokyo, Chukey Publish, 2000. P. 77.

видеокамера, ноутбук, игровые приставки, укомплектованные оборудованием для выхода в Интернет. В 2000 г. начало свою работу цифровое телевидение BS, более интерактивное, чем обычное. Другими словами, в «Сони» разрабатывают и производят такую технику, которая сама по себе не представляет большого интереса для потребителя, но с новым информационно-технологическим наполнением пользуется большим спросом.

В том же 2000 г. «Сони» стала интернет-провайдером, предоставляя различные виды услуг, в том числе прямую доставку товаров и услуг потребителю. Тогда же появились сайты Sony Play Station Dot Com Japan и сайт, специализирующийся на доставке товаров и услуг, – Sony Style Dot Com Japan. Кроме этого появилось еще несколько подразделений компании в сети. «Сони» совместно с «Тойота» представила систему кабельного телевидения CATV, использующего для передачи данных высокоскоростные интернет-магистральи. Компания много внимания уделяла производству электробытовых товаров и их рекламе в сети. Но с 2000 г. был дан курс на продвижение финансовых услуг в сети. Два направления этого бизнеса – страхование и сетевой банк «Сони».

«Сони» объединила свои усилия с сетью магазинов круглосуточной торговли «Seven Eleven» в Японии. Компания, где «Сони» поучаствовала своим капиталом, – «7dream.com». Уставный капитал компании – 5 млрд йен.; 8 тыс. реальных филиалов по всей стране, соединенных сетью. В каждый филиал заходят около тысячи человек в день.

В 2000 г. «Сони» образовала сетевой банк, рассчитанный в основном на индивидуальных клиентов. Его целью было обеспечивать расчеты по кредитным картам, совершать покупки в сети, давать небольшие суммы в кредит. Использовать услуги такого банка можно, не только подключаясь к Интернету через ноутбук, но и через Play Station. Уставный капитал сетевого банка «Сони» – 37,5 млрд йен.

Такой банк необходим, во-первых, как средство для эффективного управления денежными потоками в Сети; во-вторых, это совершенно новый вид услуг для клиента. Кро-

ме этого, с увеличением продаж Play Station увеличилось число людей, имеющих простое и доступное средство входа в Интернет.

Перспективы и проблемы

Ярким примером освоения информационных технологий в бизнесе является компания «Оракл Джапэн» («Oracle Japan»). На 2001/2002 финансовый год компания предсказала рост чистой прибыли на 30,4%, до 23,9 млрд йен, при доходах в размере 108 млрд йен. Эти результаты объясняются высоким спросом в Японии на программные приложения для управления предприятиями и электронного бизнеса, на рынке которых работает компания. Как сказано в заявлении «Оракл Джапэн», дела в секторе информационных услуг в Японии идут хорошо благодаря росту корпоративных инвестиций в информационные технологии и выходу компаний на арену электронного бизнеса.

Таким образом, в настоящее время и бизнесмены, и политики четко осознают тот факт, что если Япония не успеет с внедрением информационных технологий, разрыв между развитыми странами в этой сфере, который наблюдается уже сейчас, будет расти.

Многие предприятия в Японии, имеющие достаточно крупный капиталоборот, используют информационные технологии в производственном процессе уже давно. В основном это известные компании, такие как «Сони», «Тойота», «Хонда», «Мацусита» и другие, которые могут себе позволить выделить соответствующие статьи расходов.

Малый и средний бизнес Японии не столь оперативно реагирует на изменения, связанные с информационными технологиями. Без снижения цен на телекоммуникационные услуги, проведения среди персонала фирм семинаров по информационной грамотности, обучения работников правилам информационной безопасности компании малого и среднего бизнеса не смогут произвести необходимые изменения в производственных процессах без поддержки правительства.

КОНЪЮНКТУРНЫЕ ЦИКЛЫ НЭПА

Г. А. ЧЕРЕМИСИНОВ,
кандидат экономических наук,
Саратовский государственный университет
им. Н. Г. Чернышевского

Состояние отечественной экономики в XXI веке напоминает переход от всеобщей деградации эпохи «военного коммунизма» к новой экономической политике возрождения производительных сил страны в начале 20-х годов – нэпу минувшего столетия. Изучение и критическое переосмысление опыта прошлого дают ключ к пониманию многих нынешних проблем.

Инвестиции и конъюнктура

Размах и частота колебаний деловой активности в экономике в 1921–1932 гг. определялись восстановлением промышленности. Особенно отчетливо господство индустриального сектора стало проявляться с 1924/25 г.¹, когда воспрянул рынок товаров производственного назначения и прекратилось «проедание» капитала предприятий. Послевой хозяйственный подъем сопровождался усиленным спросом на средства производства, а источником роста экономики было увеличение капитала, преимущественно в тяжелой индустрии.

В ходе циклического подъема темпы инвестирования денежных средств опережали темпы создания капитала. При сравнительно стабильных ценах это расхождение приобретало вид инфляционного превышения платежеспособного спро-

¹ С 1 октября 1922 г. в хозяйственную практику было введено понятие «планово-бюджетного», или «отчетного» года. Планово-бюджетный год в СССР длился с 1 октября очередного года по 30 сентября следующего года, что соответствовало сельскохозяйственному циклу. После «особого», IV квартала 1930 г. (т.е. с 1 января 1931 г.), планирование в нашей стране перешло на календарные сроки: с 1 января по 31 декабря каждого года.



са на продукты над их предложением на рынке. Быстрее всего увеличивался спрос на топливно-сырьевые ресурсы, затем — на орудия труда (станки, оборудование и т. д.), медленнее прочих расширялся спрос на предметы потребления.

Углубление диспропорций между спросом и предложением, денежным инвестированием и реальным накоплением капитала остановило промышленную экспансию. Кризисное замедление экономического роста в 1932 г. произошло закономерно, по причине недостаточного капиталообразования. Повышение цен привело к дефициту факторов производства и продуктов, перевело отечественное хозяйство в депрессивную фазу среднесрочного цикла.

Спецификой «нэповского» инвестиционного цикла был его реконструктивный характер, обусловленный возрождением и демилитаризацией российской экономики. Реконструктивный цикл имел «двугорбый» тренд — «подъем — спад — подъем» (рис. 1).

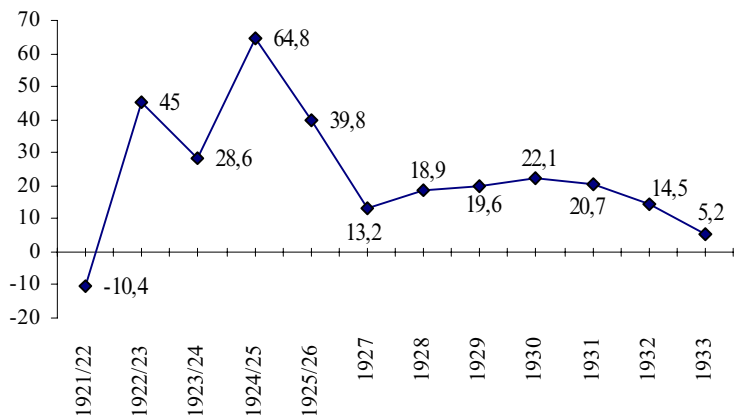


Рис. 1. Темпы прироста валовой продукции промышленности в 1921/22–1933 гг., %

Рассчитано по: Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1927. № 11–12. С. 116; Леонтьев Л. А. Экономическое соревнование двух систем и основная экономическая задача СССР // Советская социалистическая экономика 1917–1957 гг. М., 1957. С. 214.

Динамика накопления капитала, выпуска и продажи продукции была кумулятивной, т.е. «саморазгоняющейся» вверх

и вниз. Первая волна инвестиционного цикла (1921–1927 гг.) отличалась приоритетным инвестированием в элементы оборотного капитала при наличии бездействовавших производственных мощностей; вторая (1928–1933 гг.) – принудительным сбережением и накоплением капитала, которое организовало советское правительство в годы первой пятилетки (1928–1932 гг.).

Пиковые значения показателя годовых приростов валовой промышленной продукции наблюдались в 1924/25 г. и в 1930 г. Спад в темпах роста промышленного производства в 1923/24 г. был связан с кризисом сбыта промышленной продукции осенью 1923 г., плохим урожаем 1924 г. и с проведением денежной реформы в 1922–1924 гг.

Первые два года нэпа динамика советской экономики сильно зависела от урожая в сельском хозяйстве и выпуска в обращение бумажных денежных знаков. На сезонные перепады деловой активности налагали отпечаток месячные или квартальные всплески эмиссии совзнаков. Равновесие на внутреннем рынке устанавливалось под воздействием объема потоков продукции и размера спроса. Товарооборот осуществлялся при неэластичном, инфляционном обращении наличных рублей.

Осенний (1923 г.) кризис сбыта индустриальных изделий явил собой образец «классического» торгового кризиса: он был вызван перенакоплением товарных запасов и динамикой цен. Механизмом создания кризисной ситуации послужил краткосрочный кредит, предоставление которого привело к избытку капитала в торговой сфере. На заемные банковские средства тресты и синдикаты организовали спекулятивное повышение промышленных цен, что привело к сокращению покупательского спроса и затовариванию складов. Ограничение доступа к денежным ресурсам вынудило продавцов снизить цены, чтобы увеличить объем продаж.

Кризис сбыта потряс оптовую торговлю и почти не затронул производство на больших предприятиях. Оборудование избыточных запасов готовой продукции не было обусловлено наращиванием производственных мощностей фабрик и заводов, многие из которых работали с неполной

загрузкой оборудования. Краткосрочные банковские ссуды направлялись, во-первых, на учет векселей с целью продвижения промышленной продукции к потребителю и для заготовки сырья, топлива и пр., и на восполнение недостатка оборотного капитала предприятий, во-вторых.

Заемные средства практически не использовались для вложений в основной капитал трестов, поскольку еще не сформировалась система долгосрочного кредитования и в стране отсутствовали сколько-нибудь значительные накопления. Инвестиционный комплекс находился на содержании скудного бюджета. Поэтому кризисных явлений, связанных с перенакоплением основного капитала, быть не могло.

Неустойчивую динамику индустриального сектора в начале нэпа определяли отрасли, перерабатывавшие сельскохозяйственное сырье. Темпы роста промышленности стабилизировались после восстановления в 1927 г. ее довоенной структуры. В 1932 г. наступил экономический кризис, что подтвердило сокращение числа занятых работников в крупной промышленности на 0,7% в 1933 г.²

Двухстадийное движение демонстрирует и динамика физического объема национального дохода (рис. 2). Первое экстремальное значение прироста национального дохода в 1925/26 г. так же, как и в случае с динамикой валовой промышленной продукции, оказалось заметно выше второго, достигнутого в 1930 г.

Показателем инвестиционной активности предпринимательства за казенный счет можно считать темпы изменений объемов бюджетных расходов на народное хозяйство (рис. 3). Колебания объемов бюджетного финансирования экономики похожи на колебания объемов валового выпуска промышленной продукции. В первой половине изучаемого периода отмечался неравномерный рост обоих показателей, во второй гораздо отчетливее был выражен волнообразный контур подъема и спада.

² Струмилин С. Г. Производительность труда в СССР за 40 лет // Советская социалистическая экономика 1917–1957 гг. М., 1957. С. 126.

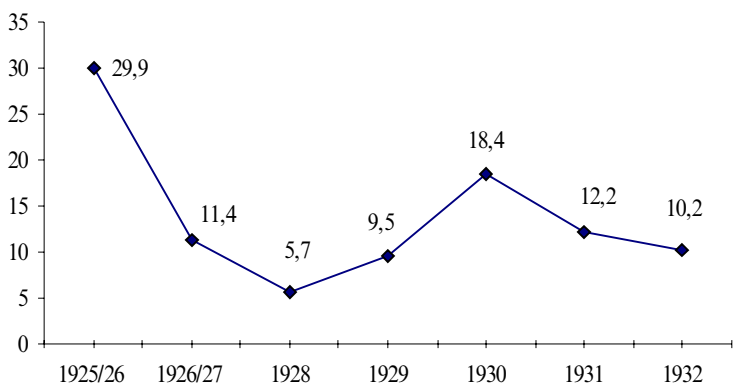


Рис. 2. Динамика физического объема национального дохода в 1925/26–1932 гг., %

Рассчитано по: Барсов А. А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М., 1969. С. 90–91; Старков П., Неусыпин А. Бюджет и народный доход // Плановое хозяйство. 1927. № 10. С. 48; Динамика народного хозяйства СССР. Бюллетень № 39 // Плановое хозяйство. 1929. № 12.

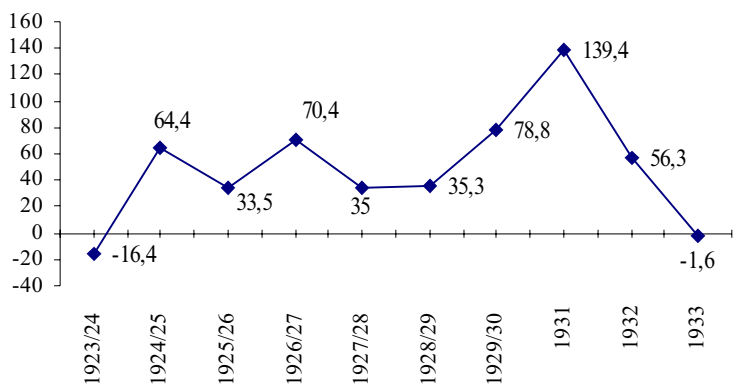


Рис. 3. Динамика расходов государственного бюджета на финансирование народного хозяйства в 1923/24–1933 гг., %

Рассчитано по: Плотников К. Н. Очерки истории бюджета советского государства. М., 1955. С. 92, 193; Дьяченко В. П. История финансов СССР (1917–1950). М., 1978 С. 176, 302; История социалистической экономики СССР: В 7 т. Т. II. М., 1976. С. 132.

В этом проявляется закономерность ускоренного вызревания кризисных диспропорций при повышении нормы накопления. Взлет бюджетных расходов в 1926/27 г. сопровождался замедлением темпов экономического роста. Чрезвычайное увеличение нормы накопления в национальном доходе с 11,3% в 1927/28 г. до 33,7% в 1930 г. и 37,4% в 1931 г.³ обрушило хозяйственную конъюнктуру. Разбалансированность внутреннего рынка, вызванная перенакоплением капитала, заставила советское правительство в 1933 г. урезать сумму бюджетных расходов на финансирование народного хозяйства.

На наличие двух узловых пунктов в развитии хозяйственной конъюнктуры в период нэпа – 1925/26 г. и 1930 г. – указывает и анализ динамики отношения среднегодовой денежной массы к объему розничного товарооборота (рис. 4).

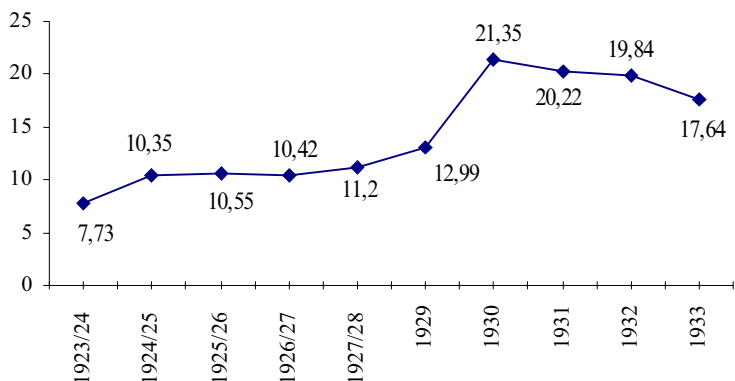


Рис. 4. Отношение количества денег в обращении к объему розничного товарооборота в 1923/24–1933 гг., %

Рассчитано по: Малафеев А. Н. История ценообразования в СССР (1917–1963 гг.). М., 1964. С. 133, 150, 404; Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1927. № 11–12. С. 115; Основные показатели конъюнктуры денежного обращения и кредита // Кредит и хозяйство. 1929. № 12. С. 126–127.

³ Рассчитано по: Динамика народного хозяйства СССР. Бюллетень № 39 // Плановое хозяйство. 1929. № 12; Барсов А. А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М., 1969. С. 90–91, 108; Малафеев А. Н. История ценообразования в СССР (1917–1963 гг.). М., 1964. С. 400.

Увеличение этого показателя, обратного скорости обращения денег, можно интерпретировать как замедление хождения рублей, нарастание продуктового дефицита или оседание на руках «неотоваренных» монет и бумажных купюр, избыточный выпуск наличных денежных знаков по сравнению с товарными ресурсами розничной торговли. Конъюнктурный цикл нэпа перешагнул через два порога насыщения розничного товарооборота деньгами: первый — на уровне примерно 10%, второй — на вдвое большей отметке. Оба шага совпадали с резкими взлетами денежной эмиссии.

Повышение цен в 1931–1932 гг. и изъятие денег из обращения в 1933 г. несколько нормализовали соотношение товарной массы и количества эмитированных денежных знаков.

Взаимосвязь между темпами, качеством экономического роста и изменениями хозяйственного строя

Скорее и легче возобновлялось после военно-коммунистической разрухи расширенное воспроизводство мелкотоварных, частнохозяйственных укладов с присущими им механизмами регулирования. Оно закладывало основы нормальной жизнедеятельности сложно организованных сфер: крупной промышленности, оптовой торговли, денежного обращения, государственных финансов, социальной инфраструктуры. Хозяйственный подъем обеспечивал восстановление структуры социально-экономических укладов, отраслевой структуры хозяйства и институтов смешанной экономики. Он давал простор для развития частного и казенного предпринимательства, для сосуществования традиционных механизмов рыночного равновесия с разветвленным государственным управлением экономикой. Ресурсов, в той или иной степени, хватало всем.

Наступление кризиса сбыта знаменовало переход советской экономики в качественно иное состояние, отличное от ситуации первых двух лет нэпа. Усложнилась структура внутреннего рынка страны, обогатился механизм его регулирования. Из единого бюджетного хозяйства выделились

предприятия, которые освоили хозрасчетную деятельность и занялись коммерческим ведением дел. Эта часть казенной промышленности, сгруппированная в тресты, составила корпоративный уклад, способный добиваться господствующего положения на рынках продукции. Образование государственных торговых синдикатов превратило рыночное превосходство объединенных в тресты предприятий в фактическую монополию. Помимо продовольствия и изделий ремесленно-кустарного изготовления в продажу поступили продукты крупной индустрии. Над розничным рыночным оборотом разрослась надстройка оптовой торговли. Возродился институт товарных бирж. Реабилитация банковских учреждений позволила осуществлять безналичные денежные расчеты и кредитование оптовых сделок. Вместе с коммерческим кредитованием возродился и банковский процент. Теперь уровень процентных ставок мог регулировать норму прибыли используемого капитала, а через нее — управлять ценами.

Наличное обращение казначейских денежных знаков, приспособленных для мелких платежей и штучных покупок, дополнилось в 1922 г. введением кредитных билетов — червонцев. Твердая валюта давала хозяйственникам надежный измеритель издержек и цен. В экономике проснулась былая чувствительность к ценовым сигналам. Натуральные пропорции обмена продуктами отошли на задний план. Отечественное хозяйство стало более рыночным. Торговля объединила экономику СССР в единый многоукладный, многоотраслевой комплекс с многослойным механизмом регулирования. Рядом с гибкими розничными ценами начали складываться относительно жесткие оптовые цены.

Обладание «командными высотами» в экономике позволило госаппарату удачно использовать хорошую конъюнктуру. Сочетание политики фиксированных цен внутреннего рынка с завышенным обменным валютным курсом червонца позволило максимизировать покупательную силу денежных средств, направляемых в казенную промышленность.

С исчерпанием резервов экстенсивного, эмиссионного ускорения экономики прекратилась благоприятная тенден-

ция развития. Вложенный капитал в денежной форме преодолел критическую черту своего реального накопления. При твердых заниженных ценах в 1925/26 г. разразился «товарный голод». Он знаменовал собой поворотный пункт первой волны инвестиционного цикла — от подъема к спаду.

Такие времена всегда обостряют противоречия интересов разных субъектов хозяйствования. Сильные стремятся выгадать за счет слабых. Так, избыточная кредитно-денежная эмиссия, допущенная в интересах казенного сектора, подтолкнула крестьян к натурализации потребления и накопления, к сокращению продажи своих продуктов, вызвала скачок цен в негосударственной торговле, спровоцировала спекулятивный арбитраж частных лиц на товарном и валютном рынках.

В противоборстве с частными укладами государство не довольствовалось мощью своего предпринимательства. Оно занялось трансформацией социально-экономических институтов ради роста капиталовложений и дальнейшей индустриализации страны. Советская власть приступила к преобразованию и вытеснению частного предпринимательства и соответствующих ему механизмов хозяйственного регулирования.

Ведущей тенденцией социально-экономических реформаций становилось кооперирование «частников» с целью подчинения их коммерческой инициативы интересам государственного предпринимательства. Если подобным способом не удавалось втиснуть свободное индивидуальное хозяйство в узкие рамки централизованно управляемой, «обобщественной» формы, то оно выдавливалось из торгового оборота или попросту запрещалось. Так постепенно была изжита частная оптовая и розничная торговля, ушли в небытие стихийные сделки граждан по купле-продаже иностранной валюты и золота. Соответственно изменились механизмы регулирования рынков валюты и товаров.

Вместе с разрушением частных укладов отмирали при-
сущие им элементы поддержания равновесия хозяйственного оборота. Одновременно формировалась директивно-плановая система управления экономикой. Хронический

недостаток товаров воскресил практику общенационального планирования чрезвычайного, военно-коммунистического времени. Плановое регулирование раздвигало свои границы по мере увеличения дефицитности продуктов и услуг, а также параллельно с расширением государственного хозяйства и распространением новых методов руководства на кооперацию.

Таким образом, депрессивная фаза между «гребнями» инвестиционного цикла продолжила процессы институциональных трансформаций. Только вектор преобразований вместе с изменением макроэкономических показателей повернулся в противоположную сторону. Многоукладное хозяйство стало вырождаться в двухсекторную, казенно-кооперативную «социалистическую» экономику, а гибкий, многоуровневый механизм рыночного регулирования начал превращаться в жесткую, упрощенную систему централизованного планового управления. Режим функционирования корпоративного уклада расстался с коммерческой ориентацией и конкуренцией. Оказалось, что институциональные изменения имеют такой же обратимый характер, как и колебания макроэкономической конъюнктуры.

Завершение первой стадии цикла – восстановительного подъема – выявило назревшие проблемы отечественного хозяйства. Выяснилось, что ресурсы реального накопления капитала, а следовательно, и экономического роста невелики даже с точки зрения стимулирования среднесрочного инвестиционного бума. Главной причиной тому была низкая производительность труда, ограничивавшая размеры прибылей предприятий и уровень доходов граждан. Далекий от высокого уровень благополучия людей оставлял мало неизрасходованных на потребление денег. В этой ситуации правительству необходимо было заботиться о «принудительном» или хотя бы «поощряемом» сбережении средств населения.

С первой проблемой была тесно связана перспектива долгосрочного экономического развития. В 1927 г. отечественная экономика вплотную приблизилась к технологическим пределам функционирования. Требовалась коренная переделка технического и технологического базиса совет-

ского хозяйства, совершенствование его отраслевой структуры. Предстояло строить новые предприятия, реконструировать имевшиеся и посему изыскивать обильные источники капитала. Значительными должны были быть закупки за границей оборудования и передовых технологий.

Основным каналом поступления валюты мог служить экспорт сырья и особенно сельскохозяйственной продукции. Однако в период нэпа валовые сборы зерна сократились (табл. 1).

Таблица 1

Валовые сборы и экспорт зерна в 1923–1932 гг.

Показатель	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932
Валовой сбор зерна, млн ц	757	724	762	751	723	731	717	772	695	696
Экспорт зерна, млн руб.	224	103	198	234	57	28	11	217	162	56

Составлено по: Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1927. № 11–12. С. 116; Малафеев А. Н. История ценообразования в СССР. С. 112, 127; Элман М. Обеспечил ли прибавочный продукт сельского хозяйства увеличение капиталовложений в СССР во время первого пятилетнего плана? // Вопросы экономики. 1992. № 1. С. 95; Кауфман М. Итоги и перспективы внешней торговли // Плановое хозяйство. 1929. № 4. С. 81; Внешняя торговля СССР за 1918–1940 гг. М., 1960. С. 110, 144.

Среднегодовой сбор хлеба в 1928–1932 гг. был равен 722,2 млн ц и явно уступал уровню предшествовавших пяти лет – 743,4 млн ц. Нисходящий тренд урожаев зерновых культур был связан с тем, что инвестиционное напряжение преодолело в 1928 г. черту, за которой начиналась отрицательная динамика объемов производства в некоторых отраслях социального сектора: легкой, пищевой промышленности, сельском хозяйстве.

Интенсивный приток капитала в тяжелую индустрию поддерживался за счет изъятия средств из других сфер хозяйственной деятельности. Оборотные фонды легкой промышленности уменьшились после отказа от широкомас-

штабного импорта хлопка и шерсти ради ввоза черного и цветных металлов. В аграрном секторе происходило прямое уничтожение основного капитала. Величина убыли фондов в скоте за 1928–1931 гг. оценивалась в 1,8 млрд руб.⁴

По мере увеличения доли сбережений и накопления в национальном доходе реальное содержание заработков и уровень потребления граждан ухудшались. В 1931–1932 гг. снижение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда достигло порогового значения терпимости. Началось падение производительности труда в государственной промышленности. Наемные работники в массовом порядке стали покидать фабрики, заводы, стройки. Повышение цен в 1932 г. «легализовало» экономический кризис. Оно приостановило инвестиционную интервенцию казенного предпринимательства, сжав покупательную способность денежного фонда накопления.

Внешняя торговля

Геополитические компоненты государственного предпринимательства, опиравшегося на экспорт продукции аграрно-сырьевых отраслей, воздействовали на среднесрочный цикл нэпа. Перепады объемов хлебного экспорта показаны в табл. 1. Выделяются два периода интенсивного вывоза зерна на мировой рынок: 1923–1926 гг. и 1930–1931 гг. На протяжении всего реконструктивного цикла прослеживалась устойчивая связь между урожаями зерновых культур, экспортом хлеба, накоплением капитала и динамикой промышленного производства. Эта специфическая закономерность циклического роста дореволюционной российской экономики сохранилась и в качестве модели развития «нэповского» хозяйства.

Взаимосвязь колебаний конъюнктуры внешнего и внутреннего рынка в СССР видна на рис. 5. Превышение импорта над экспортом было характерно для промышленных подъемов 1924/25–1925/26 гг. и 1930–1931 гг.

⁴ Барсов А. А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. С. 85.

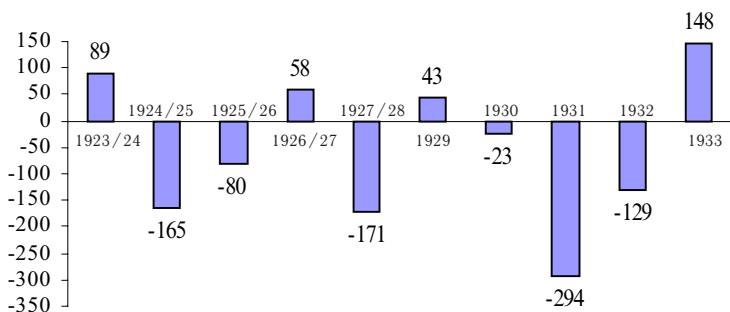


Рис. 5. Сальдо баланса внешней торговли в 1923/24–1933 гг., млн руб.

Составлено по: Кауфман М. Итоги и перспективы внешней торговли. С. 81, 86; Внешняя торговля СССР за 1918–1940 гг. С. 13.

Внешнеэкономические условия сыграли свою роль в завершении второй стадии среднесрочного цикла нэпа. С 1929 г. в ведущих западных странах разразился глубочайший экономический кризис, повлекший за собой обвальное падение цен и свертывание к 1933 г. мирового товарооборота на 2/3 по сравнению с докризисным уровнем.

Удешевление промышленной продукции подвигло правительство большевиков расширить ее импорт, особенно в 1930–1931 гг. Выгодный ввоз заграничных изделий содействовал индустриальному строительству, поддержал интенсивное накопление капитала на излете нэпа. Партийно-хозяйственная бюрократия форсировала экспортные поставки отечественных продуктов ради увеличения притока валюты, которой оплачивались заграничные товары. Но мировые цены на нашу вывозимую продукцию уменьшались быстрее, чем на импортируемую. Это закономерно, поскольку в кризисных ситуациях цены на товары с низкой степенью переработки (сырье, продовольствие, энергоресурсы и т. п.) падают больше, чем цены высокотехнологичных товаров — станков, двигателей, транспортных средств и т. д.

Резкое падение мировых цен сделало зерновой экспорт малоэффективным. Увеличение объемов вывоза хлеба сопровождалось сокращением валютной выручки от его продажи. Население страны было низведено до полуголодного существования, но экспортные доходы не покрывали пол-

ностью платежи по импорту. Практически все заимствование иностранной валюты осуществлялось советским правительством за счет краткосрочных кредитов, но в 1931 г. этот источник дополнительной покупательной способности иссяк. Грянул международный кредитный кризис, и мировая торговля переключилась на режим текущей оплаты товарных поставок. Наступило время жить по средствам. Завоз оборудования был сокращен даже для первоочередных индустриальных строек. В 1933 г. внешняя торговля Советского Союза была приведена в соответствие с реальными экспортными ресурсами. Объективные предпосылки продолжения инвестиционной, индустриальной экспансии казенного предпринимательства исчезли. Отечественная экономика погрузилась в депрессию.

Циклические подъемы сопряжены обычно с обретением неизведанных рынков сбыта отечественных товаров, техническим прогрессом промышленности. Первый «подцикл» эпохи нэпа был обусловлен воссозданием структуры и емкости внутреннего рынка страны и возвращением ее на международные рынки продовольственно-сырьевых товаров. Второй «подцикл» отличался фундаментальным техническим переоснащением советского хозяйства, формированием обширного рынка промышленной продукции. Массовый импорт высокотехнологичных изделий, современных способов организации производства заложил предпосылки дальнейшей индустриализации Советского Союза на собственной базе.

Заключение

Подводя итоги обзора экономической конъюнктуры в период нэпа, можно констатировать, что официальное окончание первой пятилетки в 1932 г. было вызвано кризисными потрясениями хозяйства СССР. Накопившиеся диспропорции фактически остановили экономический рост державы. Потребовалась передышка перед началом очередного инвестиционного цикла.

«Преодоление» нэпа в годы первой пятилетки было не только завершающей фазой среднесрочного колебания конъюнктуры, но и переломным моментом большого, полувеко-

вого цикла хозяйственного развития. Понижительная (неблагоприятная) стадия большого цикла («длинной волны») началась вместе с первой мировой войной, о чем писал Н. Д. Кондратьев еще в 1925 г.⁵ Поэтому хронологически новая экономическая политика руководства СССР закончилась на исходе очередной длинной волны.

Реформирование отечественной экономики осуществлялось как естественная реакция власти на структурный кризис, в котором оказался Советский Союз в 1929 г., т.е. на «разломе» больших циклов. Дальнейшее функционирование казенного предпринимательства в «традиционно-рыночном» режиме нэпа не способно было развязать узел острейших социально-экономических противоречий.

В ходе реформ начала 30-х годов был создан хозяйственный механизм, позволивший решать структурные проблемы, пусть не оптимальными средствами. Прежде всего, удалось наладить крупномасштабное инвестирование в передовые отрасли индустрии и обеспечить положительные сдвиги в межотраслевых пропорциях. За годы первой пятилетки удельный вес промышленности в валовой продукции СССР вырос с 51 до 70,7%, а доля сельского хозяйства уменьшилась с 49 до 29,3%⁶. Хотя это изменение отраслевой структуры произошло не только за счет подъема индустрии, но и в результате развала аграрного сектора, оно символизировало качественную трансформацию отечественной экономики из аграрно-индустриальной в индустриально-аграрную.

Интенсивно осуществив капиталовложения, государство справилось с хронической структурной безработицей: трудоустроило городских жителей и минимизировало численность аграрного перенаселения провинции. Коллективизация крестьян заложила предпосылки перехода от животноводческого возделывания земли к механической обработке почвы, создала условия для высвобождения работников в деревне и миграции их в города.

⁵ Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. М., 1925. Т. 1. Вып. 1. С. 45.

⁶ Локшин Э., Виклин С. На путях социалистической индустриализации // Плановое хозяйство. 1932. № 6–7. С. 36; История социалистической экономики СССР: В 7 т. Т. III. М., 1977. С. 111.

Следует признать объективно обусловленными ряд процессов, характерных для структурной реконструкции экономики. Так, стагнация или кризисное сокращение хозяйственной деятельности в традиционных отраслях — легкой, пищевой промышленности, земледелии, животноводстве — вызывались тем, что последние служили источниками финансовых, трудовых, материальных ресурсов для новорожденных перспективных областей предпринимательства.

Расстройство наличного и безналичного рублевого обращения было не просто свидетельством экспансионистских устремлений, оно отражало реальные тенденции свертывания внешней и внутренней торговли. Денежно-валютные системы стран укрепляются на повышательных волнах больших циклов, а период нэпа пришелся на понижательную фазу кондратьевского цикла.

Резкое падение реальных доходов и уровня жизни населения также было признаком наступления структурного кризиса. Без повышения доли сбережений и накоплений в национальном доходе формирование новых сфер занятости трудовых ресурсов стало бы долгим и утомительным. Скоротечностью указанных процессов во многом объяснялась конфликтность взаимоотношений разных социальных групп.

Завершение нэпа можно квалифицировать как попытку выхода из структурного кризиса, ибо в это время произошли изменения социальной стратификации граждан, механизма регулирования хозяйства, межотраслевых пропорций, уровня макроэкономического равновесия и качества экономического роста.

В 30-е годы XX века набрала мощь общемировая тенденция усиления роли государства в экономике. В нашей стране казенное предпринимательство стало почти всеобъемлющим. Неотложные преобразования потребовали пересмотра механизмов согласования экономических интересов, и государственный аппарат «отредактировал» правила рыночной игры. Окончательное становление «на закате» нэпа директивно-плановой парадигмы хозяйствования было исторически обусловленным ответом на возникновение структурного кризиса в конце очередного большого цикла конъюнктуры.

В статье рассказывается о том, как вести семейные финансовую и имущественную книги. Результаты, думается, каждый оценит по достоинству. Ведь жизнь на «авось», без учета денежных возможностей, без продуманной системы, без умения тратить заработанное создает массу дополнительных проблем и забот.

СЕМЕЙНАЯ БУХГАЛТЕРИЯ: КАК ЕЕ ВЕСТИ

С. Д. РЕЗНИК,

доктор экономических наук,
директор Института экономики и менеджмента Пензенской
государственной архитектурно-строительной академии

Назначение семейной книги учета

Учет, анализ, планирование доходов и расходов лучше всего осуществлять на основе домашней финансовой (приходно-расходной) учетной книги. Ее ведение не требует специальных бухгалтерских знаний и не отнимет много времени. Необходимы лишь аккуратность и точность. А вот зачем она нужна?



© ЭКО 2002 г.

Давайте задумаемся, дорогой читатель. На работе нам кажется совершенно естественным вести бухгалтерию: соотносить доходы и расходы, анализировать, планировать, экономить, наращивать доходы. Но приходим к себе домой – и экономика для нас кончается. Кстати, в дореволюционной России в любой дворянской семье, как правило, велась приходно-расходная книга, где учитывались доходы и расходы семьи, а люди с детства учились жить по средствам. Сейчас эта культура во многом утеряна.

Приведу лишь некоторые результаты проведенного нами социологического опроса работников экономических служб предприятий г. Пензы. На вопрос: «Ведется ли в вашей семье учет расходов?» – были получены следующие ответы: «Да, учет ведется регулярно» – 0%; «Ведется, но нерегулярно» – 40%; «Нет, учет совсем не ведется» – 60% опрошенных.

Почему даже в семьях экономических работников не ведется учет расходов? Вот высказывания по этому поводу: никто этому не учил, это не было принято (42%); нет свободного времени (21%); забываю записывать расходы (10,5%); из-за лени (5,2%); пробовали экономить, но ничего не получается (5,3%); не считаю нужным (10,5%) и пр. Но ведь если нет учета, то не может быть анализа и планирования в расходовании семейных денег. Действительно, 54% опрошенных людей не планируют свои семейные расходы.

Каков же результат такого бессистемного ведения домашнего хозяйства? Только у 53% опрошенных семейные расходы соответствовали получаемым доходам. И всего лишь 10% опрошенных были уверены, что свою семейную экономику, свое домашнее хозяйство они ведут правильно.

Любой бюджет, в том числе и семейный, составляется таким образом, чтобы сумма расходов соответствовала сумме доходов. Это позволит избежать долгов, ведь даже небольшой долг, если его не вернуть своевременно, делает в семейном корабле пробоину, заделать которую можно только получением дополнительного заработка.

Чем скромнее доход бюджета, тем более вероятно вынужденное нарушение равенства доходов и расходов. Тем

не менее во многих семьях часто делают незапланированные покупки. Естественно, если оставшихся денег не хватает до конца месяца, то приходится сокращать затраты на питание, что наносит ущерб здоровью.

Для правильного построения бюджета следует, прежде всего, посчитать постоянные платежи: квартплату, плату за радио, ясли или детсад, обучение детей (музыкальная, художественная школа, спортивная секция и т. д.), затем платежи, сумма которых непостоянна (плата за электроэнергию, телефон, стирку белья, и средства, предусмотренные на питание семьи).

Даже самый скромный семейный бюджет должен предусматривать определенную сумму на непредвиденные расходы, а также на сезонные затраты, которые для одного месяца были бы непосильным бременем, например, плату за топливо, картофель на зиму, заготовки различных продуктов и т. п. Так, нужно предусмотреть запас сахара на период заготовки варенья и джемов на зиму, закупку некоторых продуктов за несколько дней до праздника и пр.

Целесообразно сразу же после получения зарплаты купить на весь месяц в пределах суммы, предусмотренной на питание, основные продукты, которые не портятся, например, макароны, крупы, чай, сахар, а также мыло, чистящие и моющие средства, и т. д. Остальные деньги следует оставить на ежедневные покупки.

Чтобы тратить имеющиеся деньги равномерно, поделим их на количество дней, в течение которых они будут использованы, и полученную сумму умножим на семь. Тогда станет известно, сколько примерно денег можно тратить на жизнь еженедельно. Вот несколько практических советов по ведению книги.

1. **Записи ведите каждый день.**
2. **Если в какие-то дни одну из граф не нужно заполнять — ставьте прочерк.**
3. **В конце каждой недели подводите общий итог расходов, подчеркивая итоговую цифру. Тогда, чтобы получить сумму расходов за месяц, останется только сложить недельные итоги.**

4. Подсчитывайте месячное сальдо, т.е. разницу между приходом и расходом. Если приход больше расхода – это активное сальдо. Превышение расхода над доходом (пассивное сальдо) может объясняться двумя причинами: 1) растрчено больше, чем следует; 2) записи в книге велись неточно.
5. Не забывайте фиксировать в финансовой книге сделанные покупки сразу же: через несколько часов вы можете забыть о них.
6. Каждый месяц начинайте с новой странички в финансовой книге. Если с предыдущего месяца остались неизрасходованные деньги и вы не хотите положить их в банк, запишите их в приход следующего месяца с соответствующей пометкой.

На первых порах может показаться, что ведение финансовой книги – дело хлопотное и не столь уж необходимое. Но очень скоро вы сможете убедиться, что ведение домашней бухгалтерии не просто сделает вас более дисциплинированными и аккуратными, но и научит ответственнее подходить к покупкам, ценить каждый заработанный рубль. Со временем учет доходов и расходов станет привычной процедурой, которой, кстати, занимается практически каждая семья на Западе.

Как вести семейную финансовую книгу

Учет доходов. Чтобы расходы соответствовали реальным возможностям (доходам) семьи, нужно прежде всего учитывать и анализировать семейные доходы, и малые и большие. Конечно, каждый день считать их не имеет смысла (получаем мы реже, чем тратим), но по месяцам и за каждый год доходы надо учитывать. Это позволит анализировать их, соизмерять с расходами за те же периоды.

Для облегчения этой задачи целесообразно использовать индексацию, т. е. присвоить индивидуальный номер каждому виду дохода (табл. 1). Для каждой семьи она может быть разной, и, видимо, более простой, чем предложенная.

В табл. 2 приведена форма заполнения карточки учета семейных доходов. В систематизированном виде учет и анализ семейных доходов можно вести по формам табл. 3 и 4.

Таблица 1

Классификация основных семейных доходов

Индекс вида доходов	Вид доходов
I	Зарплата и премии на основном месте работы
II	Зарплата и премии на работах по совместительству
III	Доходы от индивидуальной трудовой деятельности
IV	Доходы от личного подсобного хозяйства
V	Проценты по вкладам в банках
VI	Пенсии
VII	Стипендии
VIII	Выплаты по различным формам страхования
IX	Доходы от продажи домашнего имущества
X	Дивиденды по акциям
XI	Прочие доходы: выигрыши в лотереи, помощь родителей, детей, выплаты по займам, подарки, гонорары от издательской деятельности, чтения лекций и прочее

Таблица 2

Форма карточки учета семейных доходов

№ п/п	Дата получения дохода	Наименова- ние статей дохода	Индекс классифи- кации	Сумма доходов, руб.	Кем из членов семьи получен
Всего:					

Учет расходов. Постоянный учет затрат позволит анализировать, находить «прорехи» в семейном бюджете, предотвращать нерациональные траты. Точная картина расходов – основа для управления семейным бюджетом: его планирования, организации и контроля. Ликвидировав лишние затраты, семья получит возможность лучше питаться, одеваться и отдыхать.

В табл. 5 приводится форма и пример заполнения карточки ежедневного индивидуального учета семейных расходов.

Форма систематизированного учета семейных доходов

Месяц _____ Год _____

Дата полу- чения	Доходы по статьям, руб. и %											
	зар- пла- та ос- нов- ная	зарпла- та за работу по сов- мес- титель- ству	от инди- виду- альной трудо- вой дея- тель- ности	от лич- ного под- соб- ного хо- зяй- ства	про- цен- ты по вкла- дам	пен- сии	сти- пен- дии	вы- пла- ты по стра- хов- кам	от про- дажи до- маш- него иму- щест- ва	ди- ви- ден- ды по ак- циям	про- чие	все го
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	
	1											
	2											
	...											
	30											
	31											
	Итого											

В карточках ежедневно отражаются все расходы каждого члена семьи. Одну карточку, если позволяет место, можно использовать в течение нескольких дней.

Обилие самых разных затрат в семье не позволит реально их проанализировать. Нужна классификация по родственным группам затрат. Как вариант можно предложить следующую классификацию расходов (табл. 6).

Суммируя родственные виды ежедневных затрат, можно выяснить абсолютные размеры и структуру семейных расходов за день, неделю, месяц или за год. Чтобы удобнее было вести систематизированный учет семейных расходов за разные периоды времени, можно составлять по аналогии с приведенными выше формы, в которые вносятся суммы, уплаченные за товары и услуги, сгруппированные по обобщенным статьям расходов, с указанием их индексов (за ос-

[illegible][illegible]

нову можно взять перечень, приведенный в табл. 6). Это позволит анализировать целесообразность и рациональность расходов в семье, увидеть их динамику.

Таблица 5

Пример заполнения индивидуальной карточки учета семейных расходов

Год _____ Имя члена семьи _____

Дата расхода	Наименование расхода	Индекс классификации	Кол-во	Цена, руб.	Сумма расходов, руб.
11.09. 2002 г.	Картофель	I	5 кг	10–00	50–00
	Сметана	I	2 уп.	21–50	42–00
	Книги	X	2 экз.	120–00	240–00
14.09. 2002 г.	Подарок ко дню рождения	XIII	1	250–00	250–00
...					
Всего:					

Постоянные, т. е. регламентированные текущие расходы также можно учитывать и анализировать на основе специальной формы, где расписаны ежемесячные траты на все виды регламентированных текущих расходов (кварплата, расходы на электроэнергию, проезд, содержание гаража, ясли, детский сад, обучение детей, абонементы и пр.). Такие записи позволят взять расходы под контроль, учитывать динамику их изменений и на этой основе регулировать их.

Баланс доходов и расходов. Форма (табл. 7) предназначена для сопоставления доходов и расходов, т. е. для анализа баланса.

Важнейшая статья – расходы на питание. Необходимо учитывать, где питаются члены семьи. Средняя цена общественного питания известна, поэтому можно заранее сосчитать, сколько это будет стоить из расчета количества дней в месяц (или в неделю), числа членов семьи, питающихся в общественных столовых. Планируемые расходы на домашнее питание включают затраты на все необходимые продовольственные товары с учетом рациональности и сезоннос-

Классификация семейных расходов

Индекс	Статья расходов	Содержание расходов
I	Питание	Продукты питания, питание в столовой, кафе, ресторане и др.
II	Одежда	Покупка, пошив и ремонт одежды
III	Обувь	Покупка, пошив и ремонт обуви
IV	Постельные принадлежности	Приобретение пододеяльников, простыней, наволочек, покрывал, одеял, полотенец и др.
V	Хозяйственные товары	Покупка посуды, кухонной утвари, моющих средств, инструмента и др.
VI	Транспорт	Покупка и ремонт автомобиля (мотоцикла, mopеда, велосипеда), покупка бензина, масла, проезд во всех видах транспорта
VII	Коммунальные услуги	Приобретение, ремонт и содержание квартиры, оплата коммунальных услуг
VIII	Мебель	Покупка, производство и ремонт мебели
IX	Приусадебное хозяйство, дача	Покупка и содержание приусадебного участка, дачи, расходы на строительство, приобретение удобрений, семян, саженцев и др.
X	Культура, образование, развлечения	Приобретение произведений искусства, книг, журналов, газет, плата за обучение, посещение кино, театра, музеев, концертов, покупка музыкальных инструментов, радио, видеоманитофона и пр.
XI	Косметика, парфюмерия	Расходы на косметику, парфюмерию
XII	Лечение	Лечение, приобретение лекарств, профилактика здоровья
XIII	Торжества	Свадьбы, дни рождения, проводы, подарки и пр.
XIV	Ювелирные изделия	Расходы на кольца, кулоны, серьги, браслеты, ожерелья и др.
XV	Отпуск	Проведение отпуска (оплата путевок, проезда, питания, лечения и др.)
XVI	Курение	Расходы на сигареты, папиросы и пр.
XVII	Мелочи	Расходы на разные покупки стоимостью ниже 15 руб., не входящие в вышеуказанные позиции
XVIII	Непредвиденные расходы	Расходы выше 50 рублей, которые не предполагались и не планировались
XIX	Налоги	
XX	Прочие расходы	Детские игрушки, помощь родителям и детям, другие виды неучтенных выше расходов

ти питания. Например, летом и осенью покупки сладостей и кондитерских изделий нужно ограничить, зато больше денег израсходовать на овощи и фрукты.

Таблица 7

Баланс семейных доходов и расходов в _____ году

№ п/п	Доходы и расходы	Месяц				Итого за год
		январь	февраль	март	...	
1	Доходы, руб.					
2	Расходы, руб.					
	Превышение доходов над расходами (+) и расходов над доходами (-)					

Записи ежедневных расходов должны быть точны до копейки. Расходы за день необходимо суммировать, чтобы контролировать, сколько истрачено, не выходят ли затраты за пределы запланированного на неделю, на месяц.

После каждого поступления денег от членов семьи до начала нового месяца, недели, двух недель (в зависимости от сроков получения зарплаты) необходимо в книге отразить доход. Регулярность ведения финансовой книги даст четкое представление о динамике расходов, количестве покупок и их стоимости.

Итоговую сумму ежедневных затрат следует вычислять ежедневно и подчеркивать при этом записи, чтобы в конце недели сложить ежедневные затраты и, записав полученную сумму, подчеркнуть дважды.

Путем суммирования можно получить общую сумму затрат за месяц. Ее следует вычесть из месячного дохода и получить так называемое сальдо.

Если расходы за месяц превысили доход (пассивное сальдо), значит, подсчеты велись неточно; произошла ошибка в расчетах или какой-то источник дохода не был учтен.

Если расчеты показывают, что денег потрачено меньше, чем их было (активное сальдо), нужно проверить, действительно ли у вас осталось столько денег. Если совпадения нет, значит, записи были неточны.

Во многих семьях поддержкой в хозяйстве являются фрукты и овощи с собственного огорода, а также домашние животные и птица. Эти данные также следует заносить в специальные графы финансовой книги. Записи дадут возможность узнать, каков доход от подсобного хозяйства и в какой мере он облегчает содержание семьи. Чтобы получить об этом правильное представление, нужно тщательно записывать количество овощей, фруктов и ягод, собранных со своего огорода. Вычтя затраты на семена, удобрение, корм для птицы и т. п. из стоимости собранных овощей и фруктов, мяса и птицы, можно получить сумму дохода.

Каждая семья ежемесячно оплачивает разные счета. Следует это делать регулярно в начале месяца, иначе возможны неприятности (например, отключат телефон). Кроме того, усложняется расчет в следующем месяце (долг растет).

После внесения платежей за месяц в соответствующей графе необходимо сделать отметку – «поставить галочку».

Планирование бюджета. Финансовый план семьи может быть долгосрочным (например, пятилетним или более), среднесрочным (годовым), краткосрочным (квартальным или месячным).

В специальном разделе финансовой книги можно отразить план предполагаемых в текущем году расходов, показав их цель, сроки и суммы. Соответственно в специальной таблице можно зафиксировать ожидаемые доходы текущего года, такая же по содержанию таблица может быть выделена для планирования (при необходимости) доходов следующего года.

Планируя семейный бюджет, можно составить таблицу «Предельные лимиты затрат на следующий год». Она будет выглядеть точно так же, как таблица, в которой приведена динамика и структура семейных расходов, только вносить туда нужно не фактические, а планируемые расходы на следующий год.

Чтобы выделить приоритетные цели использования семейного бюджета, опытные люди делят свои доходы на три фонда: стратегический, тактический, текущих расходов.

В стратегический фонд постепенно откладываются средства на солидные покупки, например, автомобиля, теле-, радиоаппаратуры, холодильника, стиральной машины или траты на строительство дома, ремонт жилья, свадьбу и т. д.

Тактический фонд предназначен для менее капиталоемких, но важных покупок и трат (одежда, обувь, туристические поездки, санаторные путевки и пр.).

Назначение фонда текущих расходов – ежедневные затраты на питание, медикаменты, гигиену, культурные мероприятия и др.

Здесь нужны система и незыблемое правило: не закладывать из одного фонда в другой, иначе стратегических накоплений никогда не будет.

Для удобства «стратегический» и «тактический» фонды можно держать на отдельных сберегательных книжках, а при необходимости можно выделять и целевые фонды – на свадьбу, автомобиль, подарок и др.

Рыночная экономика заставляет нас подумать еще об одном семейном фонде – страховочном, или фонде риска. Это средства, которые накапливаются на так называемый «черный день». Размер этого фонда каждая семья определяет в зависимости от своих возможностей и жизненных обстоятельств.

В результате анализа семья получит возможность, во-первых, выявить резервы улучшения финансового состояния, выявить те затраты, которых можно избежать; во-вторых, более гибко планировать затраты; в-третьих, определить примерные нормативы различных видов семейных затрат и при планировании ориентироваться на них.

При анализе бюджета нужно выявить, каков удельный вес обязательных (регламентированных) платежей в семейном бюджете. Статистика показывает, что он весьма незначительный. Значит, почти все денежные средства поступают в полное распоряжение семьи, и бюджет зависит только от того, как она их израсходовала.

Записи в финансовой книге позволяют отдельно подсчитать расходы на питание, одежду, обувь и т. п., т. е. размеры материальных благ, необходимых семье для нормальной

жизнедеятельности; а также установить соотношение между затратами на удовлетворение материальных и духовных потребностей.

В конце года можно будет вывести среднемесячный уровень потребления продуктов питания и промышленных товаров. Когда вы будете знать заранее, сколько денег необходимо в месяц на питание и текущие расходы, легче будет найти определенную сумму, которую можно положить на сберкнижку или употребить на значимую покупку.

Узнать, какая часть доходов в бюджете приходится на доходы от личного подсобного хозяйства, — дело недолгое. Нужно сравнить этот доход с общим доходом. Интерес тут не праздный. Речь идет об определении экономической эффективности, выгоды и целесообразности ведения своего подсобного хозяйства.

Итак, проанализировав разделы финансовой книги своей семьи, можно наглядно увидеть экономическую картину рациональности ведения своего домашнего хозяйства.

Имущественная книга семьи

В семейной экономике необходим также учет имущества семьи. Отсутствие в семье должного учета вещей, неорганизованность хранения вызывают преждевременный их износ, потери времени на поиск нужной вещи, ненужные покупки уже имеющихся в запасниках вещей и прочие нерациональные действия. В условиях производства считается нормальным определение количества материальных ценностей, необходимых для бесперебойного производства. В домашнем же хозяйстве такой учет должным образом не ведется, но кто-то должен взять на себя эту функцию, которая, без сомнения, семье необходима.

Организацию домашнего учета нужно начинать с классификации вещей и предметов, имеющихся в хозяйстве. Объединив их в группы по характеру и назначению, можно создать каталог в форме хозяйственной книги (табл. 8) или картотеки. Дифференцируется он по трем направлениям: алфавитный, предметный, по местонахождению вещей в квартире. В предметном каталоге удобнее всего выделить

разделы, соответствующие отделам в магазине. Можно разделить разделы на подгруппы. Например, выделим такие группы: обстановка квартиры, одежда и ткани, обувь, культурно-бытовые товары, хозяйственно-бытовые товары, продукты питания длительного хранения, вещи и предметы устаревшие. Каждый из этих разделов можно детализировать и разделить на несколько подразделов.

Таблица 8

Форма учета предметов и вещей в хозяйственной книге

№ п/п	Наименование вещей, предметов	Ед. изм.	Кол- во	Дата при- обре- тения	Стои- мость	При- над- леж- ность чле- нам се- мьи	Мес- то хра- не- ния	Сведения о состоянии вещей после инвентаризации		
								дата ин- вента- риза- ции	оцен- ка изно- са вещи	отметка о списа- нии вещи или ее ремонте

Конечно, организация такого учета требует времени. Нужна привычка, чтобы система учета стала необходимой. И, главное, вещи нужно класть после употребления в то место, откуда они были взяты. Само собой разумеется, что если приобретена новая вещь, ее нужно занести в каталог.

Таким образом, семейная книга учета включает две книги – финансовую и имущественную.

Ведение финансовой семейной книги является эффективным методом управления бюджетом семьи, важным элементом в системе ведения ее финансовых дел, позволяет сде-

лать семейный бюджет управляемым. Это фундамент в планировании, учете и контроле семейных финансов. Главное, чтобы была определена цель, и потребуются определенные знания, умения, навыки.

Ведение финансовой книги помогает организовать стабильность обязательных и постоянных платежей, планировать сезонные и непредвиденные затраты, разумно рисковать, приводить расходы в соответствие доходам. Ведомости финансовой книги семьи должны отражать источники, структуру, динамику, планирование доходов, направления, иерархию и планы расходов, баланс доходов и расходов.

Ведение имущественной книги не менее значимо для управления экономикой семьи. С ее помощью решаются многие задачи:

- учет имеющегося имущества;
- организация его эффективного использования;
- оценка его стоимости;
- предотвращение его порчи или потери;
- планирование приобретения нового имущества.

Ведомости имущественной книги должны отражать количество, состояние, режим использования и хранения имущества семьи.

Семейная книга учета – это и хроника жизни семьи, и сфера творческого ее потенциала. Ведомости создаются с учетом особенностей реальной семьи.

Литература по теме

- Жнякин Б. А.* Азбука семейной экономики. Донецк: Донбасс, 1988.
- Коробковский Г. В., Смирнова Г. А.* Экономика домашнего хозяйства. Л.: Экономика, 1991.
- Кочергин И. Ю.* Экономика в нашем доме. Киев: Знание, 1989.
- Лачинов Ю. И.* И все-таки считать // Семья и школа. 1989. № 10. С. 34–36.
- Оганян Г. А.* Экономика в нашем доме. Киев: Политиздат Украины, 1988.
- Резник С. Д.* Семейная экономика: от строжайшего учета к планированию // Экономика строительства. 1992. № 10. С. 31–32.
- Резник С. Д., Бобров В. А.* Управление семейной экономикой. Учебное пособие для вузов. Пенза.: ПГАСА, 2001.

Кузин Ф. А. Диссертация: Методика написания. Правила оформления. Порядок защиты. Практическое пособие для докторантов, аспирантов и магистрантов. 2-е изд., доп. М.: Ось-89, 2001. 320 с.

КАК НАПИСАТЬ И ЗАЩИТИТЬ ДИССЕРТАЦИЮ

(мини-конспект полезной книги)

Диссертации защищают многие: и депутаты Государственной думы РФ, и бизнесмены, и государственные служащие.

Зачем? Причин много – самоутвердиться, реализовать свои идеи, продвинуться в карьере и окладе, получить право на социальные льготы (дополнительное жильё), не служить в армии. Кроме того, «остепениться» – престижно.

С другой стороны, промышленность предъявляет платежеспособный спрос на наукоемкие технологии и на «высоколобых» специалистов.

Вновь ожившее стремление к научной работе уперлось в стену нашего незнания методологии и методики научного исследования.

Тем, кто не является профессиональным ученым, – магистрам, аспирантам, соискателям ученой степени и всем желающим повысить профессиональный уровень, книга, о которой пойдет речь, будет полезна.

Вы узнаете:

- что такое научная работа, каковы её методология, методика и техника;

- как выбрать тему диссертации;
- как написать черновик диссертации;
- как превратить черновик в диссертацию;
- как её оформить;
- и как её защитить.

А также о том, что ученая степень доктора наук впервые стала присуждаться Болонским университетом в 1130 г. В России в 1803 г. (скоро 200-летний юбилей) указом императора введены три ученые степени: кандидата, магистра и доктора наук.

Что такое «диссертация»?

Диссертация в форме рукописи – это особый вид научного произведения, которое представляет собой отражение средствами литературы научного исследования. В таком произведении фиксируются как исходные предпосылки научного исследования, так и весь его ход и полученные при этом результаты. Здесь не просто описываются научные факты, а проводится их всесторонний анализ, где адекватно отражаются как общенаучные, так и специальные методы научного познания.

© ЭКО 2003 г.



В отличие от других научных работ диссертация выполняет квалификационную функцию, т. е. труд готовится с целью публичной защиты и получения ученой или академической степени. Именно такая процедура позволяет судить, насколько полно отражены и обоснованы содержащиеся в ней положения, выводы и рекомендации, каковы их научная новизна и практическая значимость. Полученные результаты демонстрируют уровень научной квалификации соискателя, и прежде всего, умение самостоятельно вести научный поиск и решать конкретные научные задачи.

Кандидатская диссертация — это научная квалификационная работа, в которой содержится решение задачи, имеющей существенное значение для соответствующей отрасли знаний, либо изложены научно обоснованные технические, экономические или технологические разработки, обеспечивающие решение важных прикладных задач. В диссертации, имеющей прикладное значение, должны быть приведены сведения о практическом использовании полученных автором научных результатов, а в диссертации, имеющей теоретическое значение, — рекомендации по использованию научных выводов.

Для работы над диссертацией можно стать очным/заочным аспирантом или соискателем. Соискателями кандидатской степени могут быть лица с высшим образованием. Они прикрепляются для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертаций к вузам и научным учрежде-

ям, организациям, имеющим аспирантуру по соответствующим научным специальностям и располагающим необходимой базой. Для прикрепления соискатель кандидатской степени прилагает к заявлению копию диплома государственного образца о высшем образовании и удостоверение о сдаче кандидатских экзаменов. Документ, удостоверяющий личность, и диплом предъявляются соискателем лично. Руководитель научной организации (вуза) на основании результатов собеседования соискателя с предполагаемым научным руководителем и заключения соответствующей кафедры издает приказ о прикреплении соискателя с указанием срока прикрепления и утверждении научного руководителя. Далее — работа над диссертацией...

Модель исследования

Научное изучение начинается с установления путем наблюдения или экспериментов различных фактов. Если среди этих фактов обнаруживается некая регулярность, повторяемость, то в принципе можно утверждать, что сделано первичное эмпирическое обобщение. Но рано или поздно отыскиваются такие факты, которые не встраиваются в обнаруженную закономерность. Тут на помощь призывается творческий интеллект, умение мысленно перестраивать известную реальность так, чтобы выпадающие из общего ряда факты вписались в единую схему и не противоречили найденной эмпирической закономерности. Обнаружить новую схему наблюдением нельзя. Её нужно сотворить

умозрительно, представив первоначально в виде теоретической гипотезы. Если гипотеза удачна и снимает найденное противоречие между фактами, а ещё лучше — позволяет предсказывать получение новых, нетривиальных фактов, это значит, что родилась новая теория, найден теоретический закон.

Традиционная модель научного изучения предполагает движение по цепочке: установление эмпирических фактов — первичное эмпирическое обобщение — обнаружение отклоняющихся от правила фактов — изобретение теоретической гипотезы с новой схемой объяснения — логический вывод из гипотезы всех наблюдаемых фактов, т. е. проверка на истинность. Подтверждение гипотезы конституирует её в теоретический закон.

Жизнь выдвигает конкретные задачи, но зачастую не сразу находятся продуктивные идеи для их решения. Тогда на помощь приходит способность исследователя предлагать новый, необычный аспект рассмотрения задачи, которую долгое время не могли решить при обычном подходе к делу.

Любое научное исследование начинается с обоснования актуальности его темы. Под актуальностью исследования понимается степень его важности в данный момент для решения данной проблемы, задачи или вопроса. Такая актуальность обычно состоит из показа задач, стоящих перед исследователем, в аспекте выбранного направления научных изысканий. Включая и то, что сделано в

данном направлении предшественниками и что ими осталось нерешенным. На этом фоне формируется противоречие, понимаемое как несогласованность, несоответствие между какими-либо выявленными противоположностями внутри единого объекта. Выявленное противоречие может иметь место как в теории, так и в практике.

На основании выявленного противоречия формируется проблема. Правильная постановка и ясная формулировка новых проблем очень важны. Они если не целиком, то в очень большой степени определяют стратегию исследования и направление научного поиска. Принято считать, что сформулировать научную проблему — значит показать умение отделить главное от второстепенного, выяснить то, что уже известно и что пока неизвестно науке о предмете исследования.

Вслед за проблемой исследования определяются его объект и предмет.

Объект исследования — это процесс или явление, порождающее проблемную ситуацию и избранное для изучения. Это та часть практики или научного знания (если исследование теоретическое), с которой диссертант имеет дело. Если четко не установить объект диссертационной работы, то легко сбиться в сторону какой-либо иной науки.

После объекта формулируется предмет исследования, под которым понимается то, что находится в границах объекта. Чаще всего это та сторона, тот аспект, та точка зрения, с которой диссертант познает це-

лостный объект, выделяя при этом главные и наиболее существенные признаки объекта.

Только сформулировав проблемы, определив объект и предмет исследования, устанавливая его цель – тот научный результат, который должен быть достигнут.

После формулирования объекта, предмета и цели исследования строится гипотеза для объяснения каких-либо явлений. Она направлена на то, чтобы доказать реальное существование предполагаемого. Гипотеза отличается от догадки тем, что вырастает из многообразного фактического материала, в то время как догадка делается без достаточного основания.

Как построить гипотезу?

1. Выделить группу явлений, причину существования которых пока невозможно объяснить с помощью имеющихся приёмов и средств научного исследования.

2. Детально изучить доступную наблюдению совокупность явлений, причина которых должна быть найдена. В процессе этого изучения выяснить все связанные с этими явлениями обстоятельства.

3. Сформулировать научное предположение (гипотезу) о причине, вызвавшей возникновение данного явления или группы однородных предметов.

4. Определить одно или несколько следствий, логически вытекающих из предполагаемой причины, как если бы причина была уже в действительности найдена.

5. Проверить, насколько эти следствия соответствуют фактам

действительности. Когда выведенные следствия соответствуют реальным фактам, гипотеза признаётся основательной.

6. Сформулированная цель и гипотеза исследования логически определяют его задачи, которые чаще всего выступают как частные. Задачи диссертации логически вытекают из его общей цели и рассматриваются как основные этапы работ диссертанта. Чаще всего формулировки задач делаются в форме перечисления. Например: «Исходя из указанной цели исследования, перечислим основные задачи: 1) изучить..., 2) выявить..., 3) разработать..., 4) экспериментально проверить...» и т. д.

Если предполагается, что ваше будущее исследование будет обеспечивать научное обоснование путей оптимизации трудовых и материальных ресурсов или производственных процессов, т.е. иметь прикладной характер, то его практическая значимость может быть следующей:

– научное обоснование вариантов направлений, способов совершенствования условий и эффективности труда, использования основных производственных и непроизводственных фондов, материальных, топливно-энергетических ресурсов и других факторов социальной и экономической деятельности организации;

– экономическое обоснование мероприятий по использованию научно-технических достижений в различных областях науки и практики;

– разработка прогрессивных технологий и новых технических устройств и внедрение этих раз-

работок в практику конкретных отраслей народного хозяйства.

Выбор темы

Правильно выбрать тему диссертации – наполовину обеспечить успех. Выбирая тему, примите во внимание два обстоятельства:

- сразу определите для себя, к какому типу исследований будет относиться будущая диссертация: будет ли она фундаментальным исследованием, которое направлено на развитие теоретических концепций данной науки, её методологии, истории и т. п., или она будет иметь характер прикладного исследования, которое решает чисто прикладные задачи;

- следует учесть, в какой степени тема диссертации будет соответствовать профилю базового образования диссертанта и опыту его работы, ибо всегда вызывает недоумение, когда диссертант берёт тему совершенно из другой области знания.

Любой достаточно образованный человек при наличии стремления к научной работе и соответствующего научного руководства в состоянии выбрать «диссертательную» тему. При выборе темы кандидатских и особенно магистерских диссертаций целесообразно брать задачу сравнительно узкого плана с тем, чтобы можно было её глубоко проработать. Между тем диссертанты нередко избегают брать узкие темы. Это неверно. Дело в том, что диссертации, посвященные широким темам, часто бывают поверхностными

и мало самостоятельными. Узкая тема всегда прорабатывается более глубоко и детально. Вначале кажется, что она настолько узка, что и писать вроде не о чем. Но по мере ознакомления с материалом это опасение исчезает, диссертанту открываются такие стороны проблемы, о которых он раньше и не догадывался.

Выбрать тему соискателю поможет следующее:

- просмотр каталогов защищенных диссертаций и ознакомление с уже выполненными на кафедре диссертационными работами;

- ознакомление с новейшими результатами исследований в смежных областях науки и техники (на стыке возможно найти новые и порой неожиданные решения);

- оценка состояния разработки методов исследования, принципов конструирования машин и технологических приёмов применительно к конкретной отрасли народного хозяйства. При этом следует обращать внимание на возможность применения «чужих» методов, используемых в смежных областях, применительно к изучению «своей» области знания;

- пересмотр известных научных решений при помощи новых методов, с новых теоретических позиций, с привлечением новых существенных фактов, выявленных диссертантом. Выбор темы диссертации по принципу основательного пересмотра уже известных науке теоретических положений с новых

позиций, под новым углом зрения, на более высоком техническом уровне широко применяется в практике научной работы.

Сразу выберите систему хранения первичной документации. Это поможет сберечь в дальнейшем много времени и облегчит пользование такого рода материалами. Пример тематических разделов «личного архива»:

1) выписки из литературных и ведомственных источников по теме и списки литературы;

2) ксерокопии опубликованных статей, тезисов, рефератов, научных докладов и сообщений;

3) деловая переписка по отдельным вопросам темы;

4) записи результатов экспериментов и других исследований;

5) иллюстрации (технические рисунки, фотографии, чертежи, схемы, эскизы и т. п.);

6) первые варианты обобщений научных материалов (черновые рукописи, сводные таблицы, выводы, предложения), а также отзывы по ним специалистов. При регистрации собранного материала следует вести его группировку, сопоставлять, сравнивать полученные цифровые данные и т. п., при этом особую роль играет классификация, без которой невозможны научное построение или вывод.

Много позже, в докладе на защите, покажите новизну полученных результатов:

1) какие ранее неизвестные закономерности, связи и факты введены в научный оборот;

2) какие новые методы или приёмы были в исследовании применены;

3) в чём заключался пересмотр старых взглядов на изучаемое явление;

4) какие теоретические положения впервые сформулированы и обоснованы.

* * *

Итак, подготовка диссертации – это сложный творческий процесс, требующий не только общей эрудиции и профессиональной подготовки, но и знания принципов и приемов научного творчества. Практика показывает, что если вы не разберётесь в его тонкостях, вам придется постоянно «спотыкаться» на протяжении всего процесса подготовки диссертации, начиная от выбора её темы и кончая процедурой защиты.

Одна из основных задач предлагаемой книги – обратить внимание читателей на необходимость повышения своего теоретического уровня, а также на то, чтобы рассматривать подготовку диссертации с позиций целостного подхода, который подразумевает несводимость ее этапов к простой их сумме. Здесь целое обуславливается объединением этих этапов в единый методологически и методически увязанный комплекс, определяемый общей логикой ведения научного исследования. Только такой подход может обеспечить эффективную работу над диссертацией и успех ее последующей защиты.

УСПЕХА ВАМ!

Реферат подготовил
Ю. ДАНИЛИН

«ОБОРОНКА»: ЖИЗНЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

**Рассадин В. Н. Оборонно-промышленный
комплекс. Генезис. Конверсия.
М.: МАКС-Пресс, 2002.**

Уникальность советского (и, как следствие, российского) оборонительного промышленного комплекса (ОПК) вызывает стабильный интерес к публикациям, анализирующим причины происшедших в нем изменений. К числу таких публикаций можно отнести и книгу В. Н. Рассадина, представляющую собой, несомненно, серьезное и весьма интересное исследование.

До начала конверсии ВПК не только выпускал конкурентоспособную на мировом рынке военную продукцию, но и занимался производством многих видов гражданской и бытовой техники, в том числе подавляющего большинства видов гражданской наукоемкой продукции. Но к концу 1990-х годов, вследствие проводимого курса конверсии и экономических реформ, оказался в самой низкой точке падения.

Начавшаяся в конце 1980-х годов конверсия по идее должна была ослабить нагрузку военных расходов на истощавшийся бюджет СССР, а также способствовать техническому перевооружению промышленности, вывести ее на новый виток НТП за счет использования в гражданских целях достижений оборонных НИОКР. Но сегодня, по прошествии почти полутора десятилетий, приходится констатировать, что поставленных целей советскому – а позже российскому – государству достичь, мягко говоря, не удалось. В ходе конверсии оборонной промышленности СССР 1988–1991 гг. суммы, сэкономленные за счет сокращения производства военной продукции, с лихвой перекрывались

© ЭКО 2003 г.



затратами на перепрофилирование высвобождаемых мощностей под производство гражданской продукции – зачастую неконкурентоспособной.

В ходе российской конверсии сокращение бюджетных ассигнований, выделяемых государством оборонной промышленности, продолжалось ударными темпами. Так, объем выпускаемой отраслью продукции и численность занятых в ней работников в 2001 г. составляли треть от уровня 1991 г., бюджетные инвестиции за это время сократились в 58 с лишним раз (в сопоставимых ценах 2001 г. они составляли 1,7% от уровня 1991 г.). Однако за полтора десятилетия «перепрофилирования» оборонной промышленности на товары народного потребления государство практически не продвинулось по пути реформы самих вооруженных сил, оптимизации затрат на их содержание. В конце 1990-х годов на это направлялось более половины всего оборонного бюджета России, в то время как в конце 1980-х годов в СССР эти затраты не достигали четверти военного бюджета. Таким образом, за полтора десятилетия не удалось провести ни технического перевооружения промышленности, ни «подстегнуть» НТП: доля наукоемкой продукции в общем объеме производства гражданской продукции снижалась, производственные мощности предприятий приблизились к критической черте.

На мировом рынке до сих пор востребована производимая российским ВПК военная продукция, но это говорит не о новых достижениях оборонной промышленности, а о высоком потенциале, достигнутом ею в прежние годы. Сегодня оборонный комплекс страны требует больших средств на НИОКР для создания вооружений нового поколения, а пока, по сути дела, «проедаются» достижения оборонных НИОКР советских лет: денег на крупномасштабные разработки нет ни у предприятий, ни у государства.

Исследования в области перспективных путей реформирования российского ОПК велись многими российскими экономистами; в частности этими проблемами долгие годы занимается Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, в котором работает автор рецензируемой книги. Результаты этих исследований носили как чисто теорети-

ческий и аналитический характер, так и принимали форму отраслевых, региональных и других программ проведения конверсии и реструктуризации оборонной промышленности и ее предприятий, различных проектов реформирования комплекса и пр. О том, как государство реагировало на предложения исследователей, наглядно говорит следующий факт, приведенный в книге В. Н. Рассадина.

В 1996 г. Институтом народнохозяйственного прогнозирования совместно с оборонными предприятиями был разработан проект проведения конверсии на основе использования «технологий и комплектующих изделий оборонного заказа для государственных научно-производственных объединений, выпускающих гражданскую продукцию, включающий схему финансирования производства дополнительной продукции с быстрым возвратом заемных средств». Этот проект долго путешествовал по инстанциям, а затем, пройдя через министерства экономики и обороны, «умер» в Департаменте заказов и маркетинга военного ведомства.

Проекту в первую очередь инкриминируется следующее: «вместо осуществления конверсии» в нем «предлагается осуществить развитие производства продукции двойного назначения» (продукции, которая может использоваться и в военных, и в гражданских целях), чем «не обеспечивается решение задач, определенных федеральной программой». Вероятно, чиновников вполне устраивает действующий механизм кредитования оборонных предприятий, и они не желают его менять. Но при этом наладить поступление в отрасль заемных средств в течение 90-х годов им так и не удалось: за исключением отдельных экспортных контрактов средства отечественных и иностранных инвесторов в ОПК так и не пришли.

Несомненное достоинство книги — данная в ней оценка изменениям, происходящим в российском ОПК, с исторических позиций. Подробно анализируется процесс возникновения советского военно-промышленного комплекса в 20-х годах прошлого века, его становление и окончательное оформление после Второй мировой войны. Проводится сравнение процессов конверсии ОПК СССР 1988–1991 гг. и

России — начиная с 1992 гг. с аналогичными процессами в СССР в 1946–1950 гг. и 1955–1965 гг. Рассмотрен опыт проведения конверсии ОПК США в 1980–1990-х годах, который выделяется автором как наиболее эффективный в мировой практике. В связи с ослаблением противостояния двух сверхдержав — СССР и США — в середине 1980-х годов Соединенные Штаты тоже стали переводить на мирные рельсы свою оборонную промышленность. При этом американцы поставили перед собой четкие цели и задачи: с одной стороны, сократить расходы бюджета на военные нужды, а с другой стороны, не допустить ослабления боеспособности вооруженных сил ниже требуемого уровня, избежать замкнутости и обособленности военной промышленности. Для достижения этой цели решались конкретные задачи по расширению контактов оборонной промышленности с гражданским сектором экономики. Так, ряд технологий, используемых в военном производстве, может быть задействован для выпуска современной гражданской продукции. Зачастую на производство такой гражданской продукции требуется гораздо меньше затрат.

Далее, США пошли по пути размещения военных заказов на гражданских негосударственных предприятиях. Для таких предприятий создан режим наибольшего благоприятствования со стороны государства (предварительное авансирование разработок и производства военной техники, субсидирование, фирмы получили возможность бесплатно использовать в своих целях результаты военных НИОКР, гарантированный и бесконкурентный сбыт произведенной военной продукции и пр.). Такой путь конверсии обошелся США сравнительно дешево: с 1985 г. по 1999 г. для переориентации военных НИОКР на гражданские нужды государство затратило всего 2 млрд дол.

Перенести опыт конверсии оборонной промышленности США на российскую почву можно, но сложно. Отечественная «оборонка» (с советских времен) фактически изолирована от гражданского сектора экономики.

Один из главных путей экономического развития страны автор книги видит в «разрушении стены между оборон-

ной и гражданской промышленностью». Перелив технологий, налаживание кооперационных связей, перепрофилирование оборонных предприятий и освобождение их из-под опеки оборонных ведомств – вот, по его мнению, главная задача сегодняшнего дня конверсии. Выполнение подобной задачи затрудняется тем, что, с одной стороны, наукоемкое гражданское производство в советской экономике было сосредоточено как раз на предприятиях оборонной промышленности (по утверждению автора книги, никакого наукоемкого гражданского машиностроения вне ОПК вообще, по сути, не существовало и не существует). С другой стороны, с советских времен не была налажена система своевременной передачи двойных технологий в гражданское производство – сроки передачи были непомерно большими в сравнении с зарубежной практикой.

В книге анализируются три основных подхода к реформированию ОПК: **бюрократический**, ориентированный на сложившуюся систему управления и директивное распределение ресурсов; **технократический**, построенный на наиболее полном использовании предприятиями оборонной промышленности своего производственного потенциала, технологической специализации, но не учитывающий тенденции общеэкономического развития страны; и **экономический**, предусматривающий глубокое перепрофилирование производства, согласование частных, региональных и общенациональных конверсионных программ в едином экономическом пространстве. Два первых подхода нашли свое отражение в реализации конверсионных программ еще советской оборонной промышленности, в то время как третий, единственно позволяющий, по мнению автора книги, разрешить накопившиеся в российском ОПК, да и в экономике страны в целом противоречия, еще только ждет своего воплощения.

**А. В. СОКОЛОВ,
В. А. БАЖАНОВ,**
кандидаты экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Триумф географии в экономике

С легкой руки А. П. Паршева, автора широко известной книги «Почем Россия не Америка», географический взгляд на проблемы российской экономики завоевывает все новые позиции. Свидетельство тому – статья Л. А. Безрукова «Будет ли России уютно на мировых рынках» (ЭКО. 2002. № 1). Автор обратил внимание на географическую особенность России – отдаленность большей части ее территории от удобных для судоходства морей.

Вопрос об исключительной важности близости стран к морям для экономического развития вновь был поднят в последние годы группой американских экономистов под руководством хорошо известного в России Джеффри Сакса*. Вспомнили о том значении, которое придавали близости к морям Адам Смит и некоторые другие крупные ученые (например, Фернан Бродель). Дж. Сакс и его коллеги с помощью эконометрических моделей попытались количественно определить влияние различных географических факторов на экономическое развитие. Эта и последующие работы Джеффри Сакса и его коллег вызвали огромный интерес и полемику в западной экономической литературе, следов которой я не видел еще в нашей экономической литературе. Очень приятно отметить, что значимость

близости к морям для успешности экономического развития в современную эпоху (не в древности) в России была осознана, как показывает Л. А. Безруков, значительно раньше, чем на Западе.

В статье убедительно показано, что континентальный характер российской экономики после распада СССР еще больше усилился к невыгоде для экономики России.

Автор не считает, что российской экономике в этой ситуации остается только ждать своего конца. Он поддерживает позицию А. П. Паршева о необходимости разумного протекционизма для ряда имеющих перспективу развития отраслей российской экономики и целесообразности создания общего рынка стран бывшего СССР и СЭВ. Заслуживает поддержки и предложение о создании российских ТНК для стран «третьего мира». Большие надежды автор возлагает на развитие в России производства наукоемкой продукции, которое гораздо меньше зависит от географических факторов, чем традиционные отрасли экономики. Большие надежды Л. А. Безруков возлагает на использование разработанных уже давно российскими учеными идей экономического районирования, энергопроизводственных циклов и территориально-производственных комплексов.

Учитывая значимость близости к морю для эффективности экономики, автор предлагает обеспечить приоритет в экономическом развитии приморским райо-

* John Luke Gallup and Jeffrey D. Sachs, with Andrew Mellinger. CID Working Paper. № 1. March 1999.



нам. Эта идея коренным образом отличается от принятой в годы советской власти (во многом по военно-стратегическим соображениям) линии на преимущественное развитие восточных районов, даже когда для такого развития не было экономических оснований. Убедительным мне представляется утверждение о том, что «сверхцентрализация управления привела к попытке создания единой системы расселения в СССР, непомерной и неэкономичной концентрации управленческих и обслуживающих функций в Москве» (с. 107).

Л. А. Безруков, географ по специальности, как добросовестный ученый выступает, однако, против преувеличения А. П. Паршевым роли географического фактора. В этой связи он сравнивает поступления в федеральный бюджет и трансферт из федерального бюджета районов Севера и показывает, что в целом по всему региону поступления превышают трансферты.

В чем я не согласен с автором? Таких моментов в статье очень мало, но они все же есть. Автор не обсуждает вопрос об организационных предпосылках решения тех задач, которые ему представляются необходимыми. Между тем эта проблема имеет решающее значение. Указанные автором идеи высказывались и в командной экономике, и в нынешней квазирыночной. Почему при всей их разумности они не нашли воплощения? Думаю, потому, что не было политической силы, способной их оценить и найти механизмы реализации. Не видно ее и сейчас. Государст-

во – самый сложный общественный механизм, которое создавало человечество. И если в России, кажется, научились организовывать относительно неплохие магазины, то умения создавать гораздо более сложные организационные системы в новых условиях еще нет, и не нужно строить иллюзий, что оно скоро придет.

Необыкновенно сложным мне представляется и создание крупного нового производства наукоемкой продукции. В командной экономике такие отрасли создавали благодаря способности государства концентрировать большие финансовые ресурсы на приоритетных направлениях. В нашей квазирыночной экономике возможности государства резко сократились, а рынок капитала не обеспечивает перелив капитала на приоритетных направлениях.

Слишком общей мне представляется оценка эффективности Севера как целого. Подозреваю, что она определяется в основном эффективностью двух районов, где находятся главные месторождения нефти и газа, – Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого национальных округов.

В заключение еще раз отмечу высокие научные качества статьи Л. А. Безрукова. У нас в последнее время опять с большой помпой отмечают юбилей больших и небольших начальников, одаряя их совсем незаслуженными похвалами только в силу их служебного положения. Пора уже воздавать хвалу тем, кто этого действительно заслуживает.

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Что значит «советское»?

По случаю мне достались два толстенных тома детской энциклопедии «Что такое? Кто такой?». Книги во всех отношениях замечательные. Причем достались они мне совершенно бесплатно. Можно сказать – в подарок. «Мои, мол, детишки на них выросли, пусть теперь и ваши растут!» Обрадованный, я приволок эти томины домой. Жена тоже обрадовалась: «Как здорово! У меня в детстве точно такие же были. А что растрепанные – не беда. Подклеим!» Она у меня на все руки мастер.

Дочь Валентина десяти лет от роду сидела на диване и учила, на какой вопрос отвечает определение, а на какой – обстоятельство. Ей было не до того. Сын Илья на секунду отложил пульт от видека и перелистнул первый том.

– Ерунда!

– Почему ерунда? – не понял я. – Ты посмотри, какой текст, какие иллюстрации!

– Советская пропаганда!

– Но почему?! – я опешил. – Есть, конечно, статьи про пионеров и комсомольцев, но их немного. А потом, посмотри, как здорово все написано. Просто и доходчиво, нормальным человеческим языком. Тогда ведь детскую литературу издавали добротно. Лучших писателей на нее «бросали».

– Ерунда!

– Малыш, ты не прав!

– Прав! Советское – всегда плохое!

– Совсем нет. Во всяком случае, книги тогда выпускали хорошие.

– Па, не дави жаворонка. Советское – плохое!

– Да откуда ты это взял, в конце концов?!

– Так все ребята в школе говорят.



И мой старший ребенок – ученик седьмого класса – от-
вернулся, чтобы врубить клёвый мульт.

Я развел руками. Крыть было нечем.

Шнурки

Перед самым выходом из дома лопнул шнурок. Потя-
нул сильнее и, видно, не рассчитал, что шнурковой
жизни так быстро наступит конец. «Ладно, – думаю, – чего
расстраиваться? Рядом с работой есть приличный магазин-
чик, там и куплю».

Захожу. Девушка с обувными коробками рысью пробега-
ет мимо.

– Мне, пожалуйста, шнурки.

– На витрине, – кричит девушка.

На витрине действительно лежат шнурки за шесть «рэ»,
черные, как раз то, что мне надо.

– Мне, пожалуйста, шнурки.

– На витрине! – Девушка мчится мимо меня с коробка-
ми в бытовку.

– Так продайте!

– Вы чё, читать не умеете?

– Умею.

– Вот и читайте. Обязательно каждого носом ткнуть!

Читаю на прилепленном к стеклу листочке: «В связи с
приемкой товара, отпуска не будет до 14 час. 20 мин.».

– Девушка, мне бы шнурки!

– Молодой человек, там все написано!

– Мне шнурки.

– Вы чё такой упёртый?!

– Я не упёртый. Мне просто босиком по снегу нельзя.
Заболею.

– Отойдите и не мешайте работать.

– Вот и продайте мне шнурки.

– Шиз! – заключает девушка, но шнурки все-таки
достает.

Я держу в кулаке заранее приготовленную мелочь.
Обмен длится ровно двадцать секунд.

- Только учтите, они на 75, – говорит девушка.
- Что значит «на 75»?
- На семьдесят пять сантиметров.
- Это хорошо или плохо?
- Это – на пять дырок, – улыбается девушка. Она уже добрая.
- Спасибо, – говорю, – пяти дырок мне вполне достаточно.

Мы расходимся, довольные друг другом. Не знаю уж, как у нее, а у меня внутри чувство маленькой Победы.

Толкание троллейбуса в непогоду

Троллейбус натужно завыл, не в силах преодолеть накатанный до зеркального блеска подъем. В таких случаях всегда появляется человек, которому до всего есть дело. Вот и на этот раз инициативу взял спортивный парень с замашками явного лидера.

– У тебя же зад поднялся! – заорал он водителю. – Надо его опустить.

И стал прыгать на том месте, где, по его мнению, находились колеса. Но его веса было недостаточно. «Зад» не опускался.

– Сидите?! – Парень повернулся к пассажирам, сделав нехорошее лицо. Кто помнит Евгения Урбанского в фильме «Коммунист», тот поймет, что я имею в виду.

– А мы и не спешим. Нам торопиться некуда, – сказал злобного вида мужик, отвернувшись к окошку.

– Так до ночи просидите, – пообещал парень.

Это подействовало. Неистовый ветер за окошком гнал белые хлопья в надвигающуюся черноту. Троллейбус был единственной ниточкой, связывающей нас с домом. Другого транспорта в этом районе не было. Нехотя, по одному, все потянулись за парнем.

– Группируемся! Прыгаем! – командовал он.

Троллейбус завыл и – ни с места.

– Толкнуть надо, – сказал злобный мужик.

Вышли. Толкаем. А скользко так, что тут не то что троллейбус, самому бы удержаться, чтобы ветром не унесло.

– И-и раз! И-и два! – командовал парень.

Сила коллектива взяла верх над стихией. Троллейбус дернулся и медленно пополз вперед. Заскакивали на ходу. Кто не успел – бежал сзади, постепенно исчезая в пурге. Троллейбус мчался мимо кишашей народом остановки.

– Ехай, не останавливайся! – орал парень. – Ч-черт с имя!

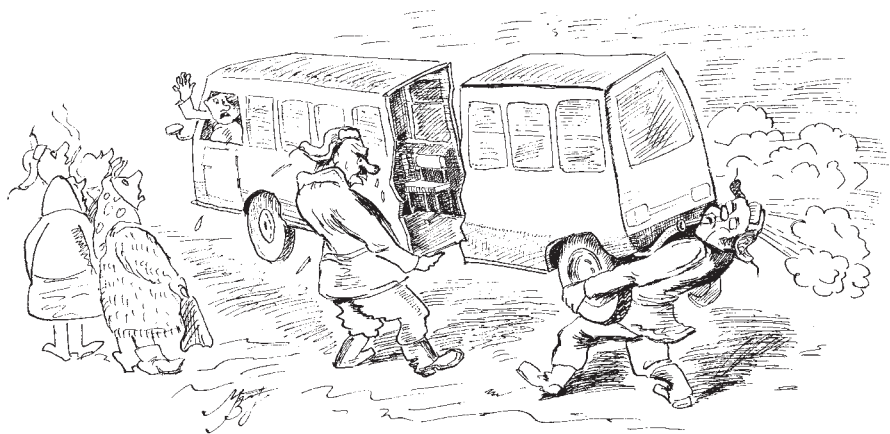
– А как же те, кто толкал? – спросили робко. – Они-то остались.

– Ничё, пешком добегут, – успокоил парень. – Здоровее будут.

Злобный мужик заскочил в последний момент. Успел.

– Эх, Россия! – сказал он, отдыхиваясь. – Да было бы такое в Канаде! Да в Канаде за такое...

Все с интересом повернулись к нему, желая услышать нечто крайне важное. Но мужик замолчал, исчерпав запас слов, и нам самим пришлось домысливать, как в подобной ситуации поступают в Канаде.



КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА ФЕВРАЛЬ

1 февраля

1931 г. Родился Борис Николаевич Ельцин, первый президент Российской Федерации.

5 февраля

1851 г. Родился Иван Дмитриевич Сытин (1851–1934), российский издатель-просветитель.

7 февраля

1478 г. Родился Томас Мор (1478–1535), английский гуманист, государственный деятель, писатель.

1906 г. Родился Олег Константинович Антонов (1906–1984), советский авиаконструктор, под его руководством создан первый в мире широкофюзеляжный самолет «Антей» (1965).

1855 г. В г. Симода (Япония) адмирал Е. В. Путятин подписал первый русско-японский договор об установлении «постоянного мира и искренней дружбы между Россией и Японией».

8 марта

1834 г. Родился Дмитрий Иванович Менделеев (1834–1907), российский ученый-химик, открывший в 1869 г. периодический закон химических элементов.

1724 г. (28 января по ст. ст.) Указ Петра I об учреждении Академии наук в Петербурге. С 1999 г. этот день указом президента РФ отмечается как День российской науки.

1879 г. Выступая в Канадском институте в Торонто, инженер-железнодорожник Сэнфорд Флеминг предложил ввести универсальное стандартное время, разделив земной шар на 24 часовых зоны. Спустя четыре года эта идея была принята на железных дорогах Северной Америки.

9 февраля

1897 г. (28 января по ст. ст.) Первая всероссийская перепись населения. Число жителей России (без учета Финляндии) – 126,4 млн чел.

1923 г. В СССР создан Совет по гражданской авиации. Считается днем основания «Аэрофлота».

10 февраля

1911 г. Родился Мстислав Всеволодович Келдыш (1911–1978), академик, президент Академии наук СССР (1961–1975).



11 февраля

1847 г. Родился Томас Алва Эдисон (1847–1931), американский изобретатель.

12 февраля

1809 г. Родился Чарльз Роберт Дарвин (1809–1882), английский естествоиспытатель.

1961 г. В СССР произведен запуск первой в мире автоматической межпланетной станции «Венера-1» к планете Венера.

13 февраля

1903 г. Родился Анатолий Петрович Александров (1903–1994), академик, президент Академии наук СССР (1975–1986).

1956 г. В Антарктиде открыта первая советская научная станция «Мирный».

14 февраля

1766 г. Родился Томас Роберт Мальтус (1766–1834), английский экономист.

1918 г. Россия перешла на новый стиль: после 31 января по старому стилю сразу наступило 14 февраля.

15 февраля

1971 г. В Великобритании введена десятичная денежная система.

1989 г. Советские войска выведены из Афганистана.

16 февраля

1571 г. Иван Грозный утвердил первый в России воинский устав – «Приговор о станичной и сторожевой службе».

1976 г. С конвейера Камского автомобильного завода сошел первый тяжелый грузовик.

1978 г. В свой первый рабочий рейс отправился атомный ледокол «Сибирь».

17 февраля

1947 г. «Голос Америки» начал вещание на Советский Союз.

19 февраля

1986 г. СССР запустил в космос орбитальную станцию «Мир».

20 февраля

1852 г. Родился Н. Гарин – Николай Георгиевич Михайловский – (1852–1906), российский писатель, инженер-путеец. Его имя связано со строительством Транссибирской железной дороги и с основанием г. Новосибирска.

21 февраля

1732 г. Родился Джордж Вашингтон (1732–1799), первый президент США.

1788 г. Родился Артур Шопенгауэр (1788–1860), немецкий философ.

1921 г. Декретом СНК РСФСР при Совете труда и обороны образована Государственная общеплановая комиссия (Госплан). В январе 1948 г. комиссия была переименована в Государственный плановый комитет Совета Министров СССР.

23 февраля

1743 г. Родился Меир Амшел Ротшильд (1743–1812), основатель банкирского дома.

1874 г. Английский майор Уолтер Уингфилд запатентовал новую игру на свежем воздухе – теннис.

25 февраля

1946 г. Красная Армия переименована в Советскую Армию.

1956 г. Доклад Н. С. Хрущева на закрытом заседании XX съезда КПСС (резкая критика культа личности И. В. Сталина).

26 февраля

1712 г. (15 февраля по ст. ст.) Указом Петра I основан Тульский оружейный завод.

27 февраля

1990 г. Постановлением Президиума ВС СССР учрежден пост президента СССР.

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 1. 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, 2003. Подписано к печати 23.01.03.
Формат 84х108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3050. Заказ 810.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**

Правила для авторов

В журнал принимаются для опубликования статьи объемом не более одного авторского листа (40 тыс. знаков, 24 машинописные страницы), включая рисунки и таблицы:

- ☐ напечатанные на пишущей машинке с одной стороны листа через два интервала (первый экземпляр);
- ☐ представленные в виде файла на дискете в редакторах LEXICON, WORD (при графиках и диаграммах просим указывать цифры, по которым они построены);
- ☐ переданные по электронной почте (E-mail eco@ieie.nsc.ru);
- ☐ статьи должны быть подписаны, указаны ученая степень, место работы и должность автора, контактный телефон.

Представляя статью в редакцию, автор берет на себя обязательство не публиковать ее ни полностью, ни частично в другом издании **без согласия редакции.**

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Напоминаем, что присланные в редакцию статьи (дискеты) не возвращаются и не рецензируются. Редакция не имеет возможности вступать с авторами в переписку.

Авторский гонорар (от 400 до 800 руб. за 1 а. л. за вычетом подоходного налога и стоимости пересылки) выплачивается за статьи, заказанные редакцией.

Перевод гонораров осуществляется только по территории России.

Для начисления гонорара авторы своевременно сообщают следующие данные:

- год, число, месяц рождения,
- паспортные данные,
- номер страхового пенсионного свидетельства (если оно отсутствует, то начисление гонорара невозможно),
- личный ИНН (если имеется),
- домашний адрес.
- Для перечисления гонорара на лицевой счет в банке необходимо указать все реквизиты банка и номер лицевого счета.

В противном случае редакция не имеет возможности оформить перевод гонорара.

