

ISSN 0131-7662

ЭКО

№2

2003 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**Есть ли в России
собственники?**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

2 (344) 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., Центр финансово-банковских исследований
Института экономики РАН, доктор экономических наук,
Москва

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

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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

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

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 ВОРОНОВ Ю. П.
Есть ли в России собственники?
- 15 ОСТРОВСКИЙ А. В.
Новые горизонты китайской экономики в XXI веке
- 34 ИЛЬИН А. В.
К проблеме обоснованности возмещения налога на добавленную стоимость
- 46 ПРОХОРОВ А. Н.
Отношение русских к богатству и бедности

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 68 КУРЬЕРОВ В. Г.
Иностранные инвестиции в экономику России в 2002 г.

РЕГИОН

- 78 САВЕЛЬЕВ А. В.,
ХАРЧЕНКО В. П.
Структурная перестройка экономики Новосибирской области
- 89 ДУГАРОВА Г. В.
Депрессивные территории: возможные пути оздоровления

УПРАВЛЕНИЕ

- 98 БЕЛОКОПЫТОВ Ю. Н.,
ПАНАСЕНКО Г. В.
Исследование личности менеджера: многоуровневый подход
- 111 ХАЙРУЛЛИНА М. В.
Управление предприятием: новые аспекты теории и практики

- 123 ВОЛОДИНА Н. П.
Психологическая оценка человека в организации

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 133 ПИРОЖКОВА А. В.
От банковского кредита к открытому рынку капитала
- 140 ШИРЯЕВ А.
Венчурное инвестирование

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 143 ЛОКТЕВ С. А.
В поисках ответа на вопрос: что такое экономика? Это предприятия или это бюджет и его долги?

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 160 КУБИШИН Е. С.
Неформальная занятость населения России

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 177 ШКОДСКИХ Е. Ю.
Военно-техническое сотрудничество Индии и России: история, современное состояние и перспективы развития

«ЭКО»-ИНФОРМ

- 77, 159, 184, 185

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 186 ДАНИЛИН Ю.
Мини-рефераты полезных книг

POST SCRIPTUM

- 189 Русские пословицы о богатстве, бедности, деньгах
- 190 Календарь знаменательных дат на март

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ СОБСТВЕННИКИ?

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



© ЭКО 2003 г.



*«Вы найдете много людей,
которые захотят сидеть на чужой шее,
и которые думают, что мир обязан их содержать.
Они не хотят понять, что мы все вместе должны
строить жизнь и переносить все испытания»*

Генри Форд младший

Эти слова знаменитого американского магната вспомнились, когда на телеэкране обменивались репликами два человека: глава Министерства по налогам и сборам Александр Починок и мэр Новосибирска Владимир Городецкий. Речь шла о том, что при существующей системе распределения налогов по уровням бюджета Новосибирску не выжить. Мэр говорил, что нужно деньги перераспределить по справедливости. Он неявно полагал, что деньги, уже изъятые у населения и предпринимателей через налоги, сначала складывают в одну кучу, а потом делят на части по бюджетам: городскому, областному и федеральному. Из реплик министра следовало, что налоговые поступления сразу делятся по разным кошелькам, а ходатайства мэра состоят в том, чтобы безо всяких оснований деньги из одного кошелька, федерального, взяли и переложили в другой – субъекта Федерации.

Самым интересным в таком противостоянии представляется то, что деньги, о которых идет речь, не принадлежат ни одному из собеседников. У них разные мысли относительно чужих денег и, по-видимому, относительно тех, кто за ними наблюдает.

Было также интересно, как воспринимают этот эпизод отношений Новосибирска и вышестоящих бюджетов рядовые зрители. Удивительно, но большинство из тех, с кем мне удалось побеседовать, воспринимали этот эпизод на том же уровне, что и ту давнюю стычку между Немцовым и Жириновским, которая закончилась обливанием соком. Пospорили два известных человека, а по поводу чего – неважно.

Ни один из десятков опрошенных мною людей не воспринимал деньги, о которых вели речь министр и мэр, как свои. Трудно сказать, в чем тут причина. Что-то сделала,

по-видимому, сугубо рэкетирская реклама «Заплати налоги — и спи спокойно», что-то — воспитанное в поколениях осознание того, что у начальства «прав не качают». Во всяком случае, отношение это говорит о том, что никто не рассматривает себя как гражданина, как обладателя гражданских прав. Государство воспринимается как грабитель, с которым не поспоришь, а деньги, которые оно у тебя изъяло, — с ними нужно распрощаться.

Настоящие собственники никогда бы не смирились с тем, что их деньги уходят неизвестно куда. Это, пожалуй, наиболее наглядный симптом того, что в России нет собственников. Речь идет не о формальных правилах определения собственника, скорее — о собственниках «в душе». Такой подход требует объяснения исходных позиций. На мой взгляд, разделяемый, впрочем, многими, законы способны только оформлять то, что стало привычным и общепринятым. Если закон внедряет нечто, незнакомое и непривычное, соблюдаться он не будет. Если в стране нет распространенной психологии собственников, законотворчество представляется чрезвычайно неэффективным.

Безразличие к расходованию налогов — не единственный симптом отсутствия собственников в России.

Наступающий кризис предпринимательства

Все большее число выпускников новосибирских вузов не мечтают об организации своего дела, хотя сейчас их в обязательном порядке обучают тому, как это сделать. Нежелание становиться предпринимателем формировалось в России постепенно, история его насчитывает четыре этапа.

Сначала — когда кооператоров сдали рэкетирам: все знали, что рэкет процветает, но обращаться куда-либо за помощью было бесполезно. Даже спустя годы никто не собирается отмыться от той грязи — ни государственные деятели, ни тот, кто на рэжете разбогател. В настоящее время все чаще вспоминается начало 90-х годов, когда на улицах Новосибирска (да и других российских городов) спортивные юноши вдруг, чуть ли не в один день, сели во вновь открывшихся торговых киосках. Так и сидели в них более года, практически ничего

не продавая. Только слепец мог заподозрить, что именно они и есть хозяева этих киосков. Более того, нельзя было считать хозяевами и формальных собственников киосков. Непонятной была и вспышка охоты торговать при полном отсутствии умений, при низкой престижности и малой выгодности коммерческой деятельности.

Второй этап отбивания охоты к предпринимательству наступил с шоковой терапией, когда обесценились те средства, которые могли бы быть направлены на развитие малого и среднего бизнеса. Если бы не шоковая терапия, в страну пришли бы многомиллиардные долларовые кредиты, и они достались бы не только олигархам. Этого не могли допустить те, кто формально выступал за рыночные реформы: страна уходила бы из-под контроля узкого круга лиц.

Третий этап этого процесса прошел, когда формировалась действующая система налогообложения, контрольных проверок и постоянной (односторонней) смены правил игры между предпринимателем и чиновником. Можно уже не говорить о тройном налогообложении фонда оплаты труда, интегрированном теперь в единый социальный налог. Достаточно привести последние примеры — без каких-либо обоснований и предупреждений вводятся кодирование направлений расходования средств, новые формы по налоговой отчетности и т. д.

Но и этого оказалось мало для того, чтобы воспитать тотальное отвращение к предпринимательству. Четвертый этап мы переживаем сейчас, когда в экономике активно идут процессы централизации, порождения крупных хозяйственных структур с жестким внутренним управлением. Как раз в то время, когда Россию признали страной с рыночной экономикой, рыночная экономика в России приказала долго жить. Корпорации, поделившие выход на внешний рынок, сосредоточенные в Москве, не оставили возможности предприятиям делать это самостоятельно. Ситуация сейчас более сложная, чем в те времена, когда государственные предприятия получали разрешение на экспорт собственной продукции или на закупку импортных товаров.

Зимой в Новосибирск приезжал корейский предприниматель господин Пак, интересовали его березовые доски и

алюминий для завода алюминиевого проката, находящегося в городе Пусан. Приглашенный в Новосибирскую торгово-промышленную палату коммерческий директор завода «АлСиб» Игорь Каневский, знаток алюминиевого рынка, подробно объяснил господину Паку, что регулярные поставки алюминия с сибирских заводов в Корею возможны, но только через Москву.

Господин Пак был ошарашен, несмотря на то, что уже шесть лет проработал в Хабаровске, а в Новосибирске у него второй год учится дочь. Но до сих пор он занимался лесом и не представлял себе ситуацию, сложившуюся на рынке металлов.

Сдвиги, которые происходят в общении нашей страны с зарубежными предпринимателями, поражают не только корейцев. Во многих отраслях явочным порядком введена фактическая монополия внешней торговли. Рыночные преобразования, как и приватизация, привели не к тому, на что большинство рассчитывало, — не к свободе предпринимательства, а к нежеланию этим заниматься...

31 декабря 2002 г. закончилась перерегистрация юридических лиц, в связи с тем, что регистрация теперь передана в юрисдикцию Министерства по налогам и сборам. Этот дикий способ переучета, вероятно, был единственным из возможных. Число юридических лиц в Новосибирске и в целом по Сибири сократилось примерно втрое. О чем это говорит? Неужели о том, что распространилось понимание отсутствия принципиальных перемен, попросту вместо КПСС будет «Единая Россия», вместо комсомола — «Идущие вместе», а вместо Генсека — Президент. Система микрировала, но принципиально не изменилась. В ней нет места предпринимателю, начинающему свое дело на заработанные деньги. Разве что найдется местечко такому, кто воспримет собственное дело как партийное поручение.

Процесс «отбивания охоты» стать предпринимателем сочетается с возрастающим безразличием основной массы собственников к правам на свою собственность. В последнее время довольно часто приходится беседовать с владельцами и директорами магазинов, рассказывать им о проник-

новении иностранного капитала в российскую розничную торговлю. Отечественным розничным торговцам так и не удалось удержать собственность в своих руках. Она от них неминуемо уйдет. Точно так же, как в Венгрии и Польше, основу розничной торговли будут составлять мощные розничные сети, объединяющие сотни и тысячи магазинов. На этом фоне продажа за рубеж предприятий черной металлургии или алюминиевой промышленности выглядит частностью. Иностранные фирмы, контролирующие потребительский рынок, будут диктовать свои условия. И что же? Вызывает ли это настороженность, ощущение опасности? Нет. Не верят? Нет, почти каждый прекрасно осведомлен о проникновении иностранных розничных сетей. Но никакой трагедии по поводу будущей утраты собственности. «Ну и что? – обычная реакция. – Будем работать на новых хозяев».

Спокойствие в отношении коррупции

Согласно исследованиям московских социологов, совокупный объем взяток в России равен примерно четверти государственного бюджета. В таких условиях все представления о правах собственности размываются. При таких масштабах коррупции речь уже не может идти о тривиальном восстановлении законопослушания. Проблема предстает в ином свете. При таком разгуле коррупции хозяева в России появиться не смогут. Поиск нарушений тем не менее ведется преимущественно в частном секторе, а не среди чиновников. Причем именно чиновниками, а не организациями предпринимателей.

Заместитель представителя Президента РФ по Сибирскому федеральному округу Владимир Простяков однажды в телевизионном интервью сказал, что при увеличении количества проверок доля выявленных нарушений не уменьшается. Но и как может быть иначе? Ведь проверки нацелены на то, чтобы выявить нарушения, а качество работы проверяющих оценивается по числу выявленных нарушений. При этом наемный работник – контролер – признает-

ся более значимым для страны, чем хозяин или управляющий. Его заработок оказывается фактически более значимым, чем сохранение налогоплательщика. А задание, которое он получает от своего начальства, – обязательно найти нарушения.

Очевидно, что страна идет к более жесткой вертикали власти. И как в прежние времена перемен кажется, что нужно «поприжать» тех, кто ведет себя самостоятельно, кто действительно ощущает себя хозяином. Власть направлена против них, ее друзья – мелкие воришки, именуемые уважительно олигархами. Собственно, в открытой форме олигархический период развития российской экономики закончился. Но какой начался? Этот период – корпоративный, причем корпорации будут управлять страной существенно жестче, чем японские и корейские корпорации. Стиль управления будет очень похожим на стиль советских министерств.

«Китайцы» и «железный Феликс»

В современном хозяйственном жаргоне бытует термин «китайцы». Он не имеет никакого отношения к национальности. «Китайцем» в экономическом смысле может стать кто угодно. Одна из версий, откуда он пришел: в Китае тяжелый труд прачки – удел мужчин. Людей, которые «отстирывают» чужие деньги, в современной России нет-нет да и тоже назовут «китайцами».

Профессия «китайца» тяжела. Он практически исключен из правовой сферы, живет не по законам, а «по понятиям». Если он не ведет себя должным образом, так, как этого требуют некоторые внутренние правила узкого круга «допущенных» лиц, с ним «разбираются» по своим правилам. Именно так работает организованная преступность, собственники (де-факто) отсутствуют во всех этнических группировках. Но по таким правилам существовала и огосударственная экономика.

В условиях смешанной экономики перед организаторами государственного сектора стоит примерно такая же за-

дача. Собственников как физических лиц нет, государство владеет фабриками и заводами. Но управляют ими физические лица, директора, управленцы. А вокруг столько соблазнов. И схема управления выстраивается по тому же образцу: государственные служащие становятся «китайцами».

Идеологом создания такого механизма государственной экономики стал не кто иной, как Феликс Эдмундович Дзержинский. ВЧК, заваленная делами о хищениях на предприятиях государственной промышленности, должна была заниматься не только чистками, но и профилактикой экономических преступлений. В этом причина назначения главного чекиста «на хозяйство», то есть сначала – наркомом путей сообщения, затем – председателем Высшего Совета народного хозяйства (ВСНХ)¹. Идея Дзержинского состояла в том, чтобы на руководящие посты в народном хозяйстве назначались сотрудники ГПУ (ВЧК), которые не увольняются из органов, иногда даже не перестают получать там зарплату. Ответственность они несут не в общегражданском, а в служебном порядке. При расхождениях между законом и полученными инструкциями они отдают приоритет последним. Ответственность за свою деятельность они несут не как граждане страны, а как сотрудники органов.

В бытность свою Наркомом путей сообщения Ф. Э. Дзержинский разработал следующую схему. В ВЧК создается транспортный отдел (ТОВЧК), штаты которого увеличиваются для того, чтобы иметь кадровый резерв для последующих назначений. Затем в отделениях железной дороги создаются транспортные ЧК (ТЧК). Кадровую политику в них определяет ТОВЧК. Работники ТЧК сначала контролируют деятельность местных руководителей железных дорог, а затем постепенно замещают их. Замысел состоял в том, что служебная ответственность должна быть значительно строже гражданской. А если открытые суды при хозяйственных преступлениях заменить закрытыми заседаниями трибуналов, а то и просто приказами, то экономика в условиях индустриализации будет работать лучше.

¹ К сожалению, очень слабая волна интереса историков и журналистов коснулась этого факта после выборов нынешнего Президента РФ.

Замысел был хорош, но в советское время до конца он так и не был доведен до завершения и легализации. Причины неуспеха еще предстоит раскрывать историкам. Дзержинский при невыясненных обстоятельствах погиб. Историкам пока неизвестно, в каком объеме действовал разрабатываемый им механизм в 30-е годы. В какой-то мере он функционировал и позже, когда функции ВЧК-ОГПУ выполняли партийные органы и лично Генеральный секретарь, отвечавший поначалу только за кадровые назначения.

Главный дефект экономической системы Дзержинского состоял в том, что она опиралась на наемных работников, фактически лишенных гражданских прав по линии своей основной деятельности. Казалось, что чувство собственности – излишний атрибут нормально организованной экономики, развивающейся по единому народнохозяйственному плану, что страх перед более суровыми наказаниями и более жесткий служебный контроль способны избавить экономику от дефектов управления.

Рыночные реформы, проводимые государственным аппаратом, приводят, на мой взгляд, не к «революции сверху», а к сохранению России как страны, где все население работает по найму у неизвестно кого. Появился даже оборот, который активно используют политические деятели всех уровней: «люди, которые живут на заработанные деньги»². Это – прямое возрождение полузабытого слова «трудящиеся».

Политическое подыгрывание «трудящимся» или «людям, которые живут на заработанные деньги», чрезвычайно опасно. Тоталитарная структура возможна только при установлении власти наемных работников, психологически зависимых, ждущих подачек наряду с деньгами, которые они честно заработали.

Как и в советские времена, собственник средств производства, как правило, неизвестен работающим на данном конкретном предприятии. Даже когда владельцем предприятия считается его бывший «красный директор», нельзя быть уверенным, что он стал собственником за свои деньги.

² В частности, им пользуется новосибирский губернатор В. А. Голоконский.

Собственник инкогнито

Безликий собственник – одно из интереснейших явлений современности. Встречается это явление повсеместно. В России оно отягощено еще и всеобщим недоверием к легальным источникам доходов. Скрытая структура собственников в настоящее время не может быть государственной монополией. Отсутствуют механизмы контроля, которые действовали во времена ВЧК-ОГПУ. По тому же пути пошли и частные структуры, успешно конкурирующие с государственными. Группы компаний образуются теперь не только на общенациональном уровне, набор формально не связанных между собой юридических лиц – прогрессирующее явление современной российской действительности.

В условиях, когда не работает как положено кредитно-финансовая система, а товарные сделки не требуют имеющих кредитных ресурсов, банки приступают к созданию предприятий с неизвестным или подставным собственником. Из-за отсутствия нормального канала инвестиционного кредита по аналогии со схемой Дзержинского практикуются инвестиции в предприятия с контролируемым менеджментом. При этом контроль идет не за бизнесом или имуществом, а за самими менеджерами. Зачастую в подобной инвестиционной схеме инициатива исходит именно от инвестора, который подбирает молодых людей – недавних выпускников солидных вузов – и делает им предложение. Молодой менеджер может играть роль собственника или владельца контрольного пакета акций, но может этого и не делать. Все зависит от обстоятельств. Иногда роль неожиданно разбогатевшего собственника проработана до деталей. Куда там Рокфеллеру, который в детстве собирал пустые спичечные коробки! Легенды современных отечественных лжесобственников куда более витиеваты. Один из них рассказывает, как он отсидел месяц в подвале у похитителей, которых потом «раскрутил» на сотню тысяч долларов, другой – как работал цеховиком, шил шапки по ночам, третий – как возил горбушу с Камчатки.

Но легенды построены, как правило, неряшливо. Обычно в рассказах что-то не стыкуется. «Раскрутивший» похитителей не помнит улиц города, в который его увезли, «шапочник» не знает ни тогдашних цен на шапки, ни расход шкурок, а рыбник путает цвет горбуши и кеты. Откуда у них деньги? Ответ на этот вопрос совершенно не интересен. Более важно то, что они явно не ощущают себя собственниками. «Шапочник» тратит последние деньги со счета своей фирмы на «Мерседес», рыбник в самый неподходящий момент (конец путины, рыба пошла) уезжает отдыхать на Кипр, и т. д.

Жизнь предприятий с подставными собственниками не может продолжаться более трех-четырёх лет. Внешняя причина непродолжительной жизни – в том, что деятельность предприятия поначалу не сталкивается с жесткой конкуренцией в занимаемой им рыночной нише. Через три года экономическое положение такого предприятия начинает ухудшаться, поскольку подтягиваются конкуренты. Многие из них построены по аналогичной схеме.

Но наряду с внешними причинами непродолжительной жизни есть причины и внутренние. За это время у менеджера-лжесобственника формируется классовое самосознание. «Как же так? – рассуждает он при очередном перечислении денег настоящему собственнику, спокойно сидящему в тени. – Я здесь вкалываю, а он стрижет деньги ни за что». К появлению острого чувства социальной справедливости менеджера подталкивает воспитание, среда, из которой вышли его родители.

Реставрация строя, лишенного собственников (когда все вокруг колхозное, все вокруг мое) полным ходом идет на микроуровне, в сознании молодых менеджеров. А те, кто нанял этих менеджеров, кто располагает в настоящее время свободными финансовыми средствами, сами запускают механизм уничтожения предпринимательства. Они порождают совершенно особый слой экономически активного населения: управленцев, относящих себя к среднему классу и ненавидящих структуру имущественных отношений, внутри которых они были порождены.

Можно ли уйти от безответственности?

В советское время только в Новосибирском государственном университете в курсе экономической истории рассказывали, что ни одна советская пятилетка не была выполнена. Это рисковал профессор Борис Павлович Орлов. Во всех других вузах неявно предполагалось, что все пятилетки выполнялись и перевыполнялись. Это говорит о том, что укреплялся механизм, в котором сочеталась внутренняя ответственность и внешняя безответственность.

В 1992 г. во время шоковой терапии предполагалось, что после прекращения регулирования цен они вырастут в 2,5–3 раза и затем стабилизируются. Но цены выросли за год в 26 раз, а в следующем году – еще в 10 раз. Но никто не ответил за эту «промашку», поставившую экономику страны на колени, а половину населения обратившую в нищих. Как и в случае советских пятилеток, не принято задавать вопрос: «Кто виноват?». Мечта о сотрудниках, находящихся под жестким ведомственным контролем, растворилась. В настоящее время никто не собирается отвечать за последствия, к которым привела реформа ЖКХ, совершенно очевидно провалившаяся. Никто не дал связных объяснений по поводу дефолта 1998 г. Случаи подобной безответственности многократны.

Причина этого – в ослаблении контроля за сотрудниками внутри государственных структур. Этот вывод ясен из предыдущего изложения. Если ты не несешь правовой ответственности перед всеми, на общих правах и по писаному закону, то отвечаешь за доверенный тебе участок работы только перед теми, кто тебя туда поставил. Отвечаешь не по законам, а по условиям, оговоренным при назначении, и по принятым в узком кругу «понятиям». Если налицо откровенная и всем видная безответственность, значит, внутри госаппарата узковедомственный контроль хуже, чем контроль на общих основаниях.

Какой путь финансового оздоровления страны ни избрать, он наталкивается на эту границу между «внутренним» и гласным контролем. Премьер-министр РФ

М. М. Касьянов предложил повысить в 3–5 раз налогообложение имущества физических лиц. Ответную реакцию этих физических лиц, включенных в разные системы контроля, нетрудно предугадать. Прежде всего, это повысит суммы получаемых взяток при оценке личного имущества. С наибольшей вероятностью занижены будут самые большие состояния. Это означает, что наибольшее число злоупотреблений будет в Москве: вряд ли жители федеральной столицы, привыкшие получать зарплату в конвертах и не платить с нее налоги, согласятся честно платить налоги с имущества. Если бы у того, кто об этом рассуждает, прорезалось чувство хозяина, он сначала заставил бы москвичей платить налоги со всех доходов и имущества, а уж потом обратил свое внимание на имущество, скажем, сибиряков. Но и это начинание заведомо обречено, и, что характерно, за провал его никто ответственности не понесет.

Поддержка предпринимательства – это не столько снижение налогов и сокращение бесчисленных проверок. Это демонстрация того, что человек, проваливший важное государственное мероприятие, будет примерно наказан. В противном случае человек начинает мыслить приблизительно так: «Если я буду предпринимателем, придется своим имуществом отвечать, если что-то сделаю не так. А если я пойду на государственную службу и пробьюсь наверх, то что бы я ни натворил, все сойдет мне с рук. Своих не выдадут».

Таким образом, мы подходим к переломному периоду нашей экономической истории. Либо власть в России будет продолжать опираться на чиновников и ставить преграды на пути развития предпринимательства, и тогда полномасштабный возврат к схеме централизованной экономики неизбежен. Он будет сопровождаться усилением жесткого контроля за поведением лжесобственников и, как следствие, ограничениями на многие гражданские свободы. Либо мы дождемся возрождения свободного предпринимательства, когда самым большим желанием человека, вступающего в самостоятельную жизнь, будет создание собственного, принадлежащего ему бизнеса.

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В XXI ВЕКЕ

А. В. ОСТРОВСКИЙ,
доктор экономических наук,
руководитель Центра научной информации и документации
Института Дальнего Востока РАН,
Москва

В начале XXI века Китай продолжает развивать экономическую реформу. Как отмечалось в документах XVI съезда КПК, состоявшегося в ноябре 2002 г., Китай успешно справился с задачами первого и второго этапа программы «трех шагов» – «обогреть и накормить» народ и обеспечить повышение жизненного уровня населения. Началась реализация третьего этапа, целью которого является выход на уровень экономически развитых стран¹. К 2050 г. в Китае должны быть достигнуты такие стратегические цели, как всесторонняя социалистическая модернизация, необходимая для достижения зрелости социально-экономического развития; значительное повышение статуса страны на международной арене и выход на первое место в мире по совокупной государственной мощи; выход в ряды стран со средним уровнем ВВП на душу населения; создание зажиточной, счастливой жизни для народа; превращение страны в мощное государство с высоким уровнем материальной, правовой и духовной цивилизации².

¹ См.: Гуанмин жибао. 9.11.2002; 24.10.2000.

² 1996–2050 нянь Чжунго цзинци шэхуэй фачжань чжаньлюэ – цзоусян сяньдайхуады гоусян (1996–2050 гг. Стратегия социально-экономического развития Китая – оценка путей модернизации). Пекин, 1996. С. 24–25.



«Три шага» к экономическому росту

В Китае признают многие проблемы, с которыми столкнулась страна при переходе от плановой к рыночной экономике. Это противоречие между растущими потребностями народа и отсталым общественным производством, большие межрегиональные различия, высокая доля бедного населения, рост доли людей пожилого возраста, проблемы трудоустройства и социального обеспечения. На XVI съезде КПК было объявлено, что эти проблемы можно решить только на основе «третьего шага» модернизации и построения «общества достатка».

Для решения этой задачи в экономической сфере намечено увеличение к 2020 г. валового внутреннего продукта в 4 раза по сравнению с 2000 г. (в пересчете по официальному валютному курсу – свыше 4 трлн дол.), значительно усилить совокупную мощь страны и международную конкурентоспособность, осуществить в основном индустриализацию, создать совершенную систему рыночной экономики и открытую экономическую систему, повысить удельный вес городского населения, устранить тенденции к увеличению различий между промышленностью и сельским хозяйством, городом и деревней, отдельными регионами, совершенствовать систему социального обеспечения, сделать более полной общественную занятость, повышать доходы населения и обеспечить народу более зажиточную жизнь.

Анализ материалов XVI съезда КПК показывает, что в Китае социально-экономическое развитие страны связывают не с ускоренной приватизацией государственных предприятий и либерализацией цен, а с расширением внутреннего спроса и переходом к активной финансовой и умеренной монетаристской политике. Многочисленные материалы, посвященные анализу итогов 9-й пятилетки и задач 10-й пятилетки, которые были опубликованы в газете «Чжунго шичан цзинцзи бао» в марте–апреле 2001 г., показывают реалистичность намеченной китайским руководством программы социально-экономического развития страны³. Что бы ни

³ Подробнее см.: Китай: фундамент успехов XXI века. / Под ред. Титаренко. М., ИДВ РАН, 2002.

говорили, но Китай стал одной из немногих стран в Восточной Азии, которая смогла сравнительно безболезненно преодолеть негативные последствия азиатского финансового кризиса и в целом решить кризис внутреннего спроса. Китай успешно смог противостоять негативному влиянию мировых кризисных явлений и не допустить девальвации юаня в отличие от большинства стран Азии и мира.

Среднегодовые темпы прироста ВВП в сопоставимых ценах с 1995 по 2000 г. составили 8,3%, что значительно выше среднегодовых темпов развития мировой экономики – 3,8%. Таким образом, в XXI веке Китай смог выйти на новые экономические рубежи – 8,940 трлн юаней в 2000 г. и 9,593 трлн юаней в 2001 г., то есть превысить показатель 1 трлн дол. по текущему валютному курсу юаня к доллару, не говоря уже об этом показателе по паритету покупательной способности⁴. Были выделены три основных направления работы центрального правительства: 1) наращивание инвестиций; 2) рост потребления; 3) расширение экспорта. Большое внимание уделялось продолжению реформы на госпредприятиях. Именно эти направления определяют, по нашему мнению, возможности и перспективы развития китайской экономики в начале XXI века.

На наш взгляд, одним из главных факторов, обеспечивающих высокие показатели экономического роста в начале XXI века, является рыночный спрос, создающий важные экономические стимулы для производства. По оценкам экспертов из ГСУ КНР, было выделено семь основных факторов, которые способствуют экономическому росту страны: 1) рост рыночного спроса на селе в результате снижения платы за электричество; 2) рост потребления услуг населением в сфере образования, культуры и здравоохранения; 3) приобретение личных автомобилей; 4) выпуск облигаций государственного займа для развития капитального строительства в инфраструктуре; 5) увеличение расходов горожан на покупку жилья; 6) рост инвестиционного спроса предприятий; 7) расширение внешнего рынка после вступления КНР в ВТО⁵.

⁴ Жэньминь жибао. 29.02.2000; 28.02.2001.

⁵ Цзинцзи жибао. 14.01.2002.

В начале декабря 2002 г. состоялось совещание Политбюро ЦК КПК под руководством нового Генерального секретаря ЦК КПК Ху Цзиньтао, на котором был дан анализ нынешней экономической ситуации в стране и проведено обсуждение работы в области экономики на будущий год. По итогам этого совещания 9–10 декабря 2002 г. в Пекине состоялось рабочее совещание по проблемам экономики, на котором были намечены цели и задачи китайской экономики на новом этапе реформы. На совещании отмечалось, что «с 1998 года в результате азиатского финансового кризиса и колебаний мировой экономики в стране проводился курс на расширение внутреннего спроса, активную финансовую политику и умеренную денежную политику, тем самым сохранился быстрый экономический рост»⁶.

Предварительные экономические результаты 2002 г. также показывают хорошие перспективы китайской экономики в XXI веке. Как отметил руководитель ГСУ КНР Чжу Чжисинь, «стабильный и быстрый рост китайской экономики в 2002 г. в значительной степени обеспечивается расширением инвестиций, ростом потребления и экспорта»⁷. В частности, объем валового внутреннего продукта (ВВП) будет превышать 10 трлн юаней, среднегодовые темпы прироста ВВП составят 8%, объем внешней торговли вырастет на 90 млрд дол. и составит 600 млрд дол., а общий объем прямых иностранных инвестиций будет превышать 50 млрд дол. По этому показателю Китай обгонит США и выйдет на первое место в мире⁸.

Социальные проблемы реформирования

Как показали многочисленные социологические обследования, в 90-е годы по мере развития рыночных отношений происходило усиление социальной дифференциации. С одной стороны, произошел абсолютный рост доходов как в среднем по стране (184 юаня в 1978 г. и 3138 юаней в 1999 г.), так в городе (405 и 6796 юаней) и в деревне (138 и

⁶ Жэньминь жибао. 11.12.2002.

⁷ Там же. 15.12.2002.

⁸ Там же. 09.12.2002.

1927 юаней)⁹. С другой стороны, постоянно увеличивается разрыв в доходах между бедными и богатыми. Как заявил заместитель руководителя Центра развития при Госсовете КНР Лу Чжицян, коэффициент Джини в доходах китайского населения стремительно вырос за годы реформ – 0,33 в 1980 г., 0,4 – в 1994 г. и 0,45 – в 2000 г.¹⁰

В результате в Китае формирование среднего класса происходит крайне медленно. По западным критериям большую часть населения Китая нельзя отнести к среднему классу, в лучшем случае – к низшему среднему классу. Как показали материалы социологических обследований, проведенных китайскими социологами под руководством Лу Сюэи, можно говорить о преобладании среднего класса лишь в крупных городах приморских районов, особых экономических зонах и в ряде приморских провинций, таких как Гуандун и Чжэцзян.

В работе китайских ученых были использованы данные по социально-классовой структуре китайского общества и доходам населения в административных единицах различного уровня подчинения в западном, центральном и приморском районах Китая, таких как СЭЗ Шэньчжэнь (пров. Гуандун), провинциальный центр Хэфэй (пров. Аньхуэй), уездный центр Ханьчуань (пров. Хубэй) и уезд Чжэньнин (пров. Гуйчжоу), то есть от самого богатого города до самого бедного уезда Китая¹¹.

В Китае видят эти проблемы и пытаются выработать необходимые меры для их решения. Отчетный доклад Генерального секретаря КПК Цзян Цзэминя свидетельствует о том, что разрешить возникающие противоречия помогут не административные меры, а комплекс мероприятий по ускорению экономического развития, которые обеспечат необходимый рост жизненного уровня большей части населения Китая. Таким образом, основной задачей КПК является проведение такой социально-экономической политики, которая позволила бы

⁹ Чжунго тунци чжайяо-2002. Пекин, 2002. С. 32.

¹⁰ Жэньминь жибао. 11.05.2002.

¹¹ Подробнее см.: Дандай Чжунго шэхуэй цзецэн яньцзю баогао (Доклад об исследовании социальных слоев современного Китая) /Под ред. Лу Сюэи. Шэхуэй кэсюэ вэньсюань чубаньшэ, 2002. С. 277–311, 339–407, 11–14.

переломить ситуацию и достигнуть «оптимума по Калдору», т. е. обеспечить необходимую компенсацию для социальных групп, которым был нанесен ущерб в ходе реформ.

В рамках программы экономического развития на 1996–2050 гг. на первые 15 лет (1996–2010 гг.) было поставлено достижение следующих показателей экономического развития: темпы прироста ВВП – 8–9% в год, показатель ВВП в 2010 г. – 20 трлн юаней, ВВП на душу населения – 14000 юаней в год (примерно 1750 дол. по текущему курсу юаня к американскому доллару), рост инвестиций – на уровне 30% в год.

Кроме того, по структуре ВВП предполагалось выйти на соотношение между первой (сельское хозяйство), второй (промышленность и капитальное строительство) и третьей сферой (торговля, транспорт, финансы, услуги и другие отрасли непродуцированной сферы) как 11 : 49 : 40, а по структуре занятости в них – 34 : 32 : 34, при увеличении доли городского населения до 50% населения страны. При этом объем внешней торговли должен составить 1300 млрд дол., доля обрабатывающей промышленности в экспорте продукции – 90%, а доля полуфабрикатов в импорте – 26%.

За этот период должен повыситься жизненный уровень населения – в среднем на 7% в год при среднем уровне потребительских расходов – 7400 юаней на человека в год (по сравнению с показателем 3608 юаней в 2001 г.). Доходы крестьян будут в 2 раза ниже, чем у занятых вне сферы сельского хозяйства; по показателю средней ожидаемой продолжительности жизни и состоянию здоровья – на уровне стран с доходами выше среднего уровня, все семьи будут иметь товары длительного пользования (телевизоры, холодильники, стиральные машины и др.), жилая площадь на городского жителя составит 14 кв.м, в большинстве семей появятся легковые автомобили, будет осуществляться контроль за охраной окружающей среды.

В 2020 г. общая численность населения не должна превышать 1,4 млрд чел., будет достигнуто всеобщее 9-летнее образование (при 12-летней системе среднего образования), в основном ликвидирована неграмотность, доля расходов в

образовании в ВВП достигнет 4%, а все жители города и деревни будут охвачены системой социального страхования¹².

Достоверна ли китайская статистика?

Тем не менее далеко не все согласны с оптимистическими прогнозами социально-экономического развития КНР. Многие считают, что через 5–10 лет экономика Китая в процессе перехода к рынку после вступления в ВТО и снятия тарифных и нетарифных ограничений на пути импорта начнет разваливаться, что приведет к фундаментальному изменению китайской политики и распаду страны. Наиболее яркие образцы такого рода взглядов – это работа американца китайского происхождения Гордона Чана, прожившего несколько лет в Шанхае и имевшего там юридическую практику, статья профессора Питтсбургского университета Томаса Равски, а также выступление профессора Пенсильванского университета, директора Института американского эксперимента Артура Уолдрона на встрече американских и российских экспертов в Москве в сентябре 2002 г.¹³

В этих работах излагаются основные факторы, которые, по мнению авторов, могут привести к распаду страны – экономические последствия вступления Китая в ВТО, закрытие большого количества нерентабельных предприятий, растущее число безработных, увеличивающийся разрыв в доходах между богатыми и бедными и между приморскими и внутренними районами страны, рост забастовок и трудовых конфликтов, нарастающий банковский кризис из-за наличия большого количества невозвратных долгов для крупных государственных предприятий, развал рынка акций (наподобие обвала пирамиды ГКО в России в 1998 г.), экологические бедствия и другие вызовы экономике и обществу.

¹² 1996–2050 нянь Чжунго цзинци шэхуэй фачжань чжаньлюэ – цзоусян сяньдайхуады гоусян (1996–2050 гг. Стратегия социально-экономического развития Китая – оценка путей модернизации). Пекин, 1996. С. 36.

¹³ Chang G. *The Coming Collapse of China*, New York, Random House, 2001; Rawski T. *What's Happening to China's GDP Statistics?* // *China Economic Review*, 2001. V. 12, № 4. P. 298–302; Уолдрон А. США, Китай, Россия: проблема стратегического партнерства // *Проблемы Дальнего Востока*. 2002. № 6. С. 36–39.

Кроме того, авторы считают, что публикуемые ГСУ КНР статистические экономические данные являются завышенными, и мировое сообщество переоценивает основные экономические показатели КНР, такие как валовой внутренний продукт, валовая продукция промышленности и сельского хозяйства, розничный товарооборот, объем внутренних инвестиций, собираемость налогов в государственный бюджет и многое другое.

Аналогичные взгляды высказываются и в самом Китае. Так, автор одной из статей в Интернете Чэн Сяонун считает, что в последние два-три года происходит уродливое расширение третьей сферы за счет развития первой и второй сфер, на смену плановой экономике идет не рыночная, а экономика элиты, большинство отраслей первой и второй сфер испытывают трудности с получением инвестиций, происходит сокращение финансовой базы реформ в результате оттока капиталов за рубеж, нарастает социальное расслоение в китайском обществе при уменьшении числа рабочих мест¹⁴.

Заметим, что эти характеристики в еще большей степени соответствуют нынешнему состоянию российской экономики, поскольку в России была сделана попытка пройти путь от плановой к рыночной экономике за 1–2 года, в то время как Китай идет этим путем медленно и последовательно уже 20 с лишним лет, а завершение реформ планируется на 2050 г.

Хотя многие сомневаются в качестве китайской статистики, на наш взгляд, большинству показателей вполне можно доверять, так как они вполне коррелируют друг с другом.

Проанализируем качество только одного показателя – объема ВВП на 2001 г., составившего 9434,64 млрд юаней. Этот показатель можно проверить двумя способами, исходя из других экономических показателей, которые легко проверить на практике. Американский китаевед Н. Ларди из Института Брукинга проверил этот показатель по сопоставлению объемов внешнеторгового оборота и ВВП с 1997 г. по 2001 г., который весьма трудно исказить. На наш взгляд, Н. Ларди справедливо считает, что при всех допущениях и искажениях показателей финансовых поступлений от импорта с 1997 г.

¹⁴ КНР: итоги и перспективы экономического развития (2001–2002 гг.). Сост. Жигулева В. В. / Экспресс-информация. № 8. М., ИДВ РАН, 2002. С. 59–64.

обменный курс юаня к доллару практически не изменился, и рост объемов импорта можно объяснить только соответствующим ростом ВВП¹⁵. Кроме того, на наш взгляд, при разных способах расчета объемов внешней торговли и валового внутреннего продукта доля объема внешней торговли КНР никак не может быть выше половины объема ВВП, что подтверждает мнение Н. Ларди.

Наш способ связан с показателями среднегодового дохода на душу населения – 3608 юаней (436 дол. в год, или 36,35 дол. в месяц) в 2001 г., который настолько реалистичен и легко проверяем, что его активно использует Гордон Чан в своей работе, доказывая, насколько низок жизненный уровень населения сейчас в Китае. Однако легко заметить, что если доля потребления населения в фонде потребления составляет 77,7%, а органов управления всех ступеней – 22,3%, и фонд потребления в КНР – 60,6% при общей официальной численности населения на 2001 г. (через год после 5-й Всекитайской переписи населения) – 1,276 млрд чел., то по этим расчетам объем ВВП будет выше официального показателя как ВВП, так и ВНП, и составит примерно 9966,5 млрд юаней¹⁶.

Таким образом, более низкий показатель ВВП в 2001 г. может получиться у нас в четырех случаях: 1) общая численность населения КНР ниже официальной, что маловероятно (скорее, она выше вследствие занижения числа детей в семье при проведении 5-й Всекитайской переписи населения в 2000 г.); 2) доля потребления населения в общем фонде потребления будет еще выше за счет значительного уменьшения доли потребления административно-управленческого аппарата, что также представляется сомнительным; 3) фонд потребления в объеме ВВП должен заметно увеличиться, но тогда становится неясным, откуда в КНР за последние годы получен такой приток внутренних инвестиций (в среднем на 36,9% в год за 1991–1995 гг. и на 11,2% в год за 1996–2000 гг.); 4) еще более занижен сам показатель валового дохода на душу населения, который, по западным критериям, и так довольно низкий.

При этом следует отметить, что, как правило, валовой доход на душу населения во многих странах мира занижен из-за недоучета не охваченных статистикой многочисленных побочных доходов, особенно в условиях рыночной экономики. Как нам представляется, это явление наблюдается и в Китае, где почти все социальные слои населения, особенно кадровые работники (ганьбу), предприниматели и крестьяне не склонны показывать свои реальные доходы из-за боязни дополнительного налогообложения.

Так что приходится признать, что данным китайской статистики в целом доверять можно, разумеется, при определенных ограничениях, и они подтверждают заметные успехи

¹⁵ Lardy N. China and the WTO: The Coming Collapse?//Issues and Studies, June 2002, P. 238–240.

¹⁶ Чжунго тунци чжайяо-2002, Пекин, 2002. С. 6, 12, 13, 32.

хи в развитии экономики, которых Китай добился за годы реформы. Тем не менее из этих же статистических данных следует, что хотя неуклонно происходит нарастание экономической мощи Китая и усиление его роли в мировой экономике, однако по объему душевого ВВП он занимает 140-е место в мире из 260 стран и регионов мира, более чем в 30 раз уступая уровню развитых стран. По объему производства многих видов продукции в натуральном выражении Китай занимает 1–4-е места в мире (хлопок, фрукты, мясо, рыба, яйца, зерновые, масличные – на 1-м, шерсть, чайный лист – на 2-м, соя и бобовые – на 4-м, уголь, цемент, химические удобрения, сталь и прокат – на 1-м, электроэнергия и хлопчатобумажные ткани – на 2-м). Но при этом по объему промышленной и сельскохозяйственной продукции на душу населения он по-прежнему отстает от развитых стран мира, а по производству молочных продуктов – и от развивающихся стран.

Как считают многие китайские аналитики, именно первые два десятилетия XXI века определяют дальнейшие перспективы экономического развития КНР. По мнению многих участников Всекитайского рабочего совещания по проблемам экономики ЦК КПК и Госсовета КНР, темпы роста валового внутреннего продукта в 2002 г. составили около 8%, а до 2010 г. они будут не ниже, чем в 2002 г., – 8,0–8,7%, хотя зарубежные прогнозы дают более скромные оценки¹⁷. В частности, по оценкам профессора А. Кейдла (Джорджтаунский университет, США), темпы роста ВВП Китая составят в среднем от 6,5% до 8,5% в 2000–2015 гг., по прогнозам А. Мэддисона показатель темпов роста ВВП в этот период должен снизиться с 7,5% до 5,5%, по оценкам Дж. Сигала, директора Института стратегических исследований в Лондоне – должен быть ниже на 2–2,5 процентных пункта и составить 5,5–6,0% в год, по оценкам Мирового банка – 6,6%, а по прогнозу профессора Стэнфордского университета Лоуренса Лау – 9% в год¹⁸.

¹⁷ Жэньминь жибао. 09.12.2002.

¹⁸ Подробнее см.: Экономика КНР на переломе веков. Сост. Жигулева В. В. / Информационные материалы. Серия А. Проблемы экономического развития в Северо-Восточной Азии. Вып. 17. М., ИДВ РАН, 2001. С. 124–127.

Как мы видим, разброс оценок в прогнозах развития китайской экономики на ближайшее десятилетие довольно велик – от 2,0–2,5% прироста ВВП в год (Т. Равски) до 9,0% в год (Л. Лау). На наш взгляд, основными факторами, которые будут оказывать влияние на этот показатель, являются возможности урегулирования экономической структуры с тем, чтобы можно было трудоустроить избыточную рабочую силу, а также последствия более тесной интеграции Китая в систему мирохозяйственных связей после его вступления в ВТО.

Скрытые резервы китайской экономики

Важным фактором развития китайской экономики является урегулирование производственной структуры, что постепенно уменьшает ее различия с другими странами. В 90-е годы произошли значительные изменения в структуре ВВП Китая (увеличение доли третьей сферы, сокращение доли первой и сохранение на прежнем уровне второй сферы). Однако доля первой и второй сферы в КНР намного выше, чем во многих странах мира. Таким образом, у Китая обнаруживаются существенные резервы экономического развития при значительном повышении производительности труда в промышленности и сельском хозяйстве и создании значительного количества рабочих мест в третьей сфере, и прежде всего, в сфере услуг, которая является наиболее трудоемкой.

На наш взгляд, именно в создании дополнительных рабочих мест и увеличении занятости населения в третьей сфере в ходе реформы крупных предприятий государственного сектора и неизбежном сокращении численности занятых на них скрыты дополнительные резервы развития китайской экономики в XXI веке.

По расчетам китайских экономистов, сделанных в середине 90-х годов, в 2000 г. скрытая безработица составляла 183,5 млн человек (или 26,65% предложения рабочей силы), в то время как в 2010 г. она должна сократиться до 130 млн

чел. (16,9% предложения рабочей силы)¹⁹. На конец 2001 г. доля занятых в первой, второй и третьей сферах составляла 50 : 22,3 : 27,7, в то время как по тем же расчетам²⁰ для КНР оптимальное соотношение занятых между тремя сферами должно составлять – 34 : 32 : 34. Таким образом, одна из важнейших проблем китайской экономики – постоянное создание рабочих мест для трудоустройства избыточной рабочей силы в отраслях второй сферы и третьей сферы.

Как считает российский китаевед-экономист И. Н. Наумов, высокие темпы социально-экономического развития Китая связаны прежде всего с огромной массой рабочей силы и постоянным ростом населения, являющимся источником экстенсивного способа производства. По его мнению, «преодоление тяжелого демографического давления является одной из самых трудных сверхзадач в выводе народного хозяйства на научно-технический уровень развитых стран к 2020 г.»²¹.

Практика реформ в Китае свидетельствует, что избыток трудовых ресурсов, безусловно, является одним из основных сравнительных преимуществ экономики, но не единственным. Главным в успехе китайских реформ 80–90-х годов стал отказ от стратегии догоняющего развития, при которой делался упор на развитие капиталоемких отраслей тяжелой промышленности, и переход к стратегии сравнительных преимуществ, когда стали быстро развиваться трудоемкие отрасли, что способствовало выходу предприятий на границу предельных производственных возможностей.

Это способствовало выправлению деформированной отраслевой структуры Китая, что повлекло за собой колоссальный экономический рост: с начала 80-х годов поддерживаются среднегодовые темпы роста 8–10%²². Такая же

¹⁹ 1996–2050 нянь Чжунго цзинци шэхуэй фачжань чжаньлюэ – цзоусян сяньдайхуады гоусян (1996–2050 гг. Стратегия социально-экономического развития Китая... С. 478.

²⁰ Чжунго тунци чжайяо-2002. С. 40.

²¹ Наумов И. Н. Стратегия экономического развития КНР. 1996–2020 гг. М., 2001. С. 11.

²² Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. Китайское чудо. М., 2001. С. 344 (пер. с кит.).

тенденция сохранялась в конце 90-х годов и в начале XXI века, несмотря на последствия азиатского финансового кризиса и падение экономической конъюнктуры в стране и за рубежом в 1998–1999 гг.

Именно от возможностей трудоустройства избыточной рабочей силы в промышленности, капитальном строительстве, транспорте, торговле, сфере услуг и прочих отраслях непроизводственной сферы будут зависеть перспективы социально-экономического развития Китая. На сегодняшний день основным недостатком и в то же время основным преимуществом китайской экономики является масса избыточной дешевой рабочей силы по сравнению с другими странами мира. Предприятия легкой и текстильной промышленности из года в год наращивают экспорт своей продукции за рубеж. Дешевизна рабочей силы становится источником притяжения иностранных инвестиций, с помощью которых на территории КНР в различных отраслях создаются совместные предприятия на основе самых современных технологий, выпускающие продукцию, конкурентоспособную как внутри страны, так и за рубежом.

При этом абсолютно несостоятельными выглядят утверждения западных экономистов об «излишней зависимости китайской экономики от иностранных капиталовложений и рынков сбыта» и о том, что «половина торгового оборота зависит от иностранных инвестиций»²³. Как показывают данные китайского экономического ежегодника «Чжунго тунци чжайяо-2002», доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в капитальное строительство в 2000–2001 гг. составляла 6,5–6,85%, на техническую реконструкцию – 4,2–4,3%, на освоение производственных площадей и развитие производства – 1,5–2,4%. Эти показатели не идут ни в какое сравнение с долей самофинансирования предприятий в общем объеме инвестиций в капитальное строительство – 45%, в техническую реконструкцию – 70,9%, на освоение производственных площадей и разви-

²³ Уолдрон А. США, Китай, Россия: проблемы стратегического партнерства // Проблемы Дальнего Востока. 2002. № 6. С. 37.

тие производства – 24,3% и с долей внутренних кредитов в капитальное строительство – 24,6%, в техническую реконструкцию – 18,4% и на освоение производственных площадей и развитие производства – 19,0%²⁴.

Таким образом, зависимость китайской экономики от иностранных инвестиций невелика, а если предположить, что утечка капиталов за рубеж составляет 20–30 млрд дол. за последние несколько лет, то роль иностранных инвестиций в формировании высоких темпов экономического роста становится еще более незначительной. Как нам представляется, дальнейшие перспективы социально-экономического развития Китая в значительно большей мере зависят от внутренних социально-экономических факторов, а не внешних.

Китай и ВТО

Вступление КНР в ВТО в ноябре 2001 г. влечет за собой постепенное снятие таможенных барьеров и ограничений для зарубежных партнеров при импорте их продукции в Китай. Год, прошедший после вступления КНР в ВТО, показал, что в результате вступления страны в ВТО резко вырос объем внешней торговли – с 510 млрд дол. в 2001 г. до 600 млрд дол. в 2002 г. По этому показателю Китай занял 4-е место в мире, уступая лишь США, ЕС и Японии. Произошло и дальнейшее увеличение объема иностранных инвестиций – с 46,9 млрд дол. в 2001 г. до 50 млрд дол. в 2002 г. и объема валютных резервов страны – с 212,2 млрд дол. в 2001 г. до 270 млрд дол. в 2002 г.²⁵ Судя по всему, Китаю удастся не только осуществить более тесную интеграцию в мировую экономику, но и уже в первый год после вступления в ВТО получить определенные преимущества для развития экономики страны.

Основной причиной, побудившей Китай вступать в ВТО, стала большая доля торгового оборота КНР со странами-членами ВТО – около 90%. Поэтому было необходимо, чтобы ВТО регулировала отношения Китая с другими странами.

²⁴ Чжунго тунци чжайяо-2002. С. 52, 55, 58.

²⁵ Жэньминь жибао. 09.12.2002.

ми, способствовала установлению взаимовыгодных недискриминационных экономических и торговых связей. Можно выделить два главных позитивных момента для Китая при вступлении в ВТО: Китай получает право голоса на международной арене в экономических вопросах, и это стимулирует дальнейшее развитие рыночных реформ в стране. Судя по всему, когда руководство принимало решение о вступлении Китая в ВТО, эти два фактора перевесили все остальные соображения.

По мнению китайских экспертов, вступление страны в ВТО будет иметь следующие положительные моменты для экономики и жизни населения Китая: расширение экспорта; увеличение импорта; приток иностранных инвестиций; развитие производства в стране; уход от дискриминационных мер США в американо-китайской торговле; рост занятости внутри страны; интеграция в мировую экономику; расширение объемов услуг.

К отрицательным моментам относится в первую очередь необходимость взять на себя обязательства, связанные с отказом от протекционизма в отношении производимой в Китае продукции, неконкурентоспособной с зарубежными аналогами. Это, в частности, снижение таможенных пошлин; ликвидация части внетамженных барьеров; увеличение транспарентности (прозрачности) торговли; открытость сферы различных услуг; необходимость защиты интеллектуальной собственности; снятие ограничений на иностранные инвестиции. Такого рода обязательства могут сдерживать развитие производства в ряде отраслей экономики с более высокой себестоимостью продукции, чем среднемировой уровень²⁶.

²⁶ Подробнее см.: Мо Тун. Цзяжу Шимао ивэй шэме? Инсян Чжунго цзинцзи юй байсин шэнхэды 22-гэ фанмянь (Что означает для Китая вступление в ВТО? (22 аспекта влияния на экономику Китая и жизнь народа) «Чжунго чэньши чубаньшэ», Пекин, 2001. С. 3–5; Чжунго цзяжу Шимао яньцзю баогао: цзиньжу WTOды Чжунго чаньэ) (Доклад о вступлении Китая в ВТО: анализ отраслей экономики Китая после вступления в ВТО) Гл. ред. Юй Юндин и Чжэн Бинвэнь, «Шэхуэй кэсюэ вэньсянь чубаньшэ». Пекин, 2001. С. 1–6; Жу Ши хоу Чжунвай цзинмао гуаньси синь бяньхуа (Новые изменения во внешнеэкономических связях Китая после его вступления в ВТО). Гл. ред. Цуй Жимин, «Цзинцзи жибао чубаньшэ». Пекин, 2002. С. 3–8.

Кроме того, после вступления в ВТО Китай должен на весь период перехода своей торгово-экономической системы в соответствии с правилами ВТО отказаться от дотирования производства экспортной продукции. Это, безусловно, будет оказывать негативное влияние на экспорт и сдерживать его объемы, особенно в первые годы после вступления в ВТО.

Анализ показал, что ряд отраслей окажется в очень сложном положении из-за того, что на мировом рынке цены на товары и услуги значительно ниже, чем в КНР, и после отмены протекционистских мер по защите внутреннего рынка продукция этих отраслей вряд ли сможет выдержать конкуренцию. К таким отраслям относятся автомобильная, фармацевтическая промышленность, производство сельскохозяйственной продукции (зерновые, мясо, овощи и др.), финансы и страхование. В результате банкротства предприятий может быть высвобождено около 100 млн человек вдобавок к уже имеющимся 200 млн человек трудоизбыточного населения в городе и деревне, что еще больше усилит социальную дифференциацию и подорвет социальную стабильность. Однако в Китае многие уповают на то, что после вступления в ВТО будут ослаблены барьеры на пути свободной миграции рабочей силы, и Китай сможет трудоустроить часть избыточной рабочей силы за рубежом, включая людей с высшим образованием.

Вместе с тем в Китае обнаруживаются и отрасли, которые будут иметь односторонние преимущества и вполне способны вытянуть за собой, как локомотив, всю экономику. Это текстильная и швейная промышленность и производство бытовой электротехники, себестоимость производства продукции в которых намного ниже среднемировых показателей из-за низкой органической структуры производства в них, большого удельного веса ручного труда и низкой заработной платы.

Но в целом по большей части товарных позиций – от нефти до станков и оборудования – себестоимость производимой продукции в КНР (как, впрочем, и на Тайване) выше, чем во многих странах мира, из-за более высокой

материалоемкости, больших затрат на транспортировку и неблагоприятного климата в большинстве китайских провинций. Многие отрасли, прежде всего, сельское хозяйство, особенно во внутренних районах, не выживут без государственных субсидий в условиях конкуренции на мировом рынке и снятия протекционистских мер в отношении внутреннего рынка. Однако для конкурентной борьбы на мировом рынке у Китая имеются свои козыри – наличие мощных финансовых структур (банки и фондовая биржа) в Гонконге, большое количество морских портов в приморских районах Китая, дешевая рабочая сила внутри страны, а также большая китайская диаспора за рубежом, с помощью которой привлекается большой объем инвестиций и обеспечиваются каналы сбыта для экспортной продукции.

Как показывают итоги экономического развития КНР в 2002 г. – первый год после вступления в ВТО – некоторые отрасли, ранее считавшиеся неконкурентоспособными на мировом рынке, например, автомобильная промышленность, начали развиваться более быстрыми темпами. Темпы роста продажи автомашин в 2002 г. на внутреннем рынке КНР достигли 50% по сравнению с прошлым годом, и было продано свыше 3 млн автомобилей²⁷.

Происходит постоянный рост иностранных инвестиций в Китай, причем большую их часть составляют прямые инвестиции. По различным оценкам, в 2006–2010 гг. объемы ежегодных инвестиций в экономику Китая превысят 100 млрд дол. по сравнению с 50 млрд в 2002 г. При этом становится очевидно, что плюсы от вступления КНР в ВТО пока перевешивают минусы, и польза проводимой «открытости» экономики и участия КНР в ВТО довольно значительна. Лучшее свидетельство – тот факт, что в настоящее время более 400 из 500 ведущих мировых компаний организовали в Китае свои предприятия.

На первом этапе реформ Китай давал иностранным инвесторам налоговые льготы, дешевую землю и другие стимулы, а также тратил миллиарды долларов на строительство портов, дорог, гостиниц, линий опто-волоконной связи

²⁷ Жэньминь жибао. 09.12.2002; 10.12.2002.

и других объектов инфраструктуры. Сначала от иностранных инвесторов требовали, чтобы они брали себе китайского партнера, при этом они могли свободно экспортировать свою продукцию, но их ограничивали в объемах продаж производимой в СП продукции на внутреннем рынке для защиты местных производителей. Также жестко ограничивались иностранные инвестиции в ряде ключевых отраслей – автомобильной, сталелитейной и телекоммуникаций. Однако после вступления в ВТО эти ограничения были ослаблены, и Китай еще больше открыл свою экономику для внешнего мира.

Чтобы создать конкурентоспособные на мировом рынке производства, Китай делает все возможное для привлечения иностранных инвестиций, технологий и кадров. Созданы «зоны высоких технологий», где иностранным инвесторам предлагаются бесплатно земельные участки и освобождение от налогов. Чтобы китайские предприятия использовали микросхемы отечественного производства, был введен 17%-й налог на импортную продукцию и всего 3% – на местную. В результате на территории Китая было создано много предприятий по производству микросхем с японским, американским и тайваньским капиталом.

Следовательно, в Китае предварительно просчитали все возможные плюсы и минусы от вступления в ВТО, китайская сторона вела долгие переговоры, чтобы получить максимально благоприятные для себя условия при вступлении, и уже в первый год в Китае пожинают плоды своего труда.

От общества «накормить и обогреть» – к обществу достатка

Особенно заметные успехи за период реформ – 80–90-е годы – были достигнуты в сфере повышения материального благосостояния. По данным китайской статистики, показатель душевого ВВП вырос с 379 юаней в 1978 г. до 3608 юаней в 2001 г.²⁸ Рост жизненного уровня китайского населения выражается в повышении покупательной способности. Если в 80-е годы народ способен был покупать холо-

²⁸ Чжунго тунци чжайяо-2002. С. 32.

дильники и телевизоры, то в настоящее время многие китайские семьи могут позволить себе купить компьютеры, модную одежду, мобильные телефоны, домашние музыкальные центры и даже новую квартиру или легковую машину. Тем не менее жизненный уровень населения Китая пока еще отстает от развитых стран как по среднему доходу на душу населения, так и по уровню обеспеченности жильем и медицинским обслуживанием.

К 2005 г. Китай планирует обогнать по экономической мощи Францию и Италию и войти в пятерку сильнейших стран мира. Для дальнейшего ускорения экономического развития на XVI съезде КПК были выдвинуты следующие задачи: совершенствование системы социалистической рыночной экономики, урегулирование экономической структуры, индустриализация, всестороннее развитие информатизации, ускорение процесса модернизации народного хозяйства при непрерывном повышении жизненного уровня населения. В результате осуществления такой программы социально-экономического развития Китай постепенно сможет совершить переход от общества, в котором достигнут уровень «обогреть и накормить» (вэньбао) население к уровню «среднего достатка» (сяокан шэхуэй).



К ПРОБЛЕМЕ ОБОСНОВАННОСТИ ВОЗМЕЩЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

А. В. ИЛЬИН,
кандидат экономических наук,
начальник юридического отдела Инспекции Министерства по
налогам и сборам по Октябрьскому району,
Новосибирск

Действующий в настоящее время механизм исчисления и уплаты НДС несовершенен, особенно в сфере экспортных операций.

Фактическая уплата налога поставщиком в бюджет не влияет на возмещение налога по этой сделке у покупателя. Этим и пользуются так называемые предприниматели, устраивающие длинные цепочки подставных посреднических организаций – «однодневок», получающих в составе цены товара НДС.

Решение проблемы обоснованности возмещения НДС, как представляется автору статьи, должно быть исключительно экономическим. Поэтому необходимо выработать новую методику в отношении взимания НДС, учитывающую интересы и государства и добросовестных налогоплательщиков. Эта методика должна обеспечить фактическое поступление в бюджет уплаченных покупателем поставщику сумм НДС (для гарантированного возмещения налога покупателем из бюджета). В то же время нельзя поставить в зависимость возмещение из бюджета НДС покупателем от неправомερных действий (бездействий) поставщика.

По мнению автора, обеспечить эффективную взаимосвязь в исчислении НДС у хозяйствующих субъектов нашей страны можно только при помощи банков и безналичных расчетов.

© ЭКО 2003 г.



Экономический механизм действия налога на добавленную стоимость

С самого зарождения финансовая наука стремилась дать ответ на вопрос о роли косвенных налогов в налоговой системе государства.

Внедрение налога на добавленную стоимость в налоговые системы развитых стран мира началось со второй половины прошлого столетия, после того как в 1954 г. во Франции была разработана его теоретическая база. Необходимость применения такого показателя, как добавленная стоимость, в качестве объекта налогообложения в европейских странах обусловила начавшееся построение общего рынка. Распространение налога на добавленную стоимость в странах Европы ускорило принятие в 1967 г. I и III Директив ЕС, в которых НДС утверждался в качестве основного косвенного налога для стран-членов ЕС, а его введение стало обязательным условием для стран, имеющих намерение в будущем вступить в сообщество.

НДС – это многоступенчатый налог на потребление. Многоступенчатость означает налогообложение товаров при каждом переходе права собственности на товар. Автор при рассмотрении экономического механизма действия налога предлагает выделять «НДС горизонтальный» и «НДС вертикальный». Горизонтальный НДС – это налог по конкретной (единичной) гражданско-правовой сделке. Вертикальный НДС есть итоговая сумма налога за некоторый период времени, определяемый по совокупности гражданско-правовых сделок. Вертикальный НДС и горизонтальный НДС тесно связаны. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Горизонтальный НДС. Взимание налога осуществляется методом частичных платежей. На каждой стадии движения товара плательщик компенсирует свои затраты и добавляет налог на вновь созданную стоимость. При этом на стадии движения товара налог перечисляется одним плательщиком другому в составе цены. В конечном итоге вся сумма горизонтального НДС входит в цену товара, покупаемого конечным потребителем (фактическим плательщи-

ком). В таблице приведен пример влияния горизонтального НДС на цену товара при ставке налога 15%. НДС берется с цены товара. Расчетный показатель налога при продаже называется «выходным НДС». Налог, уплаченный при покупке, носит название «входной НДС». Этот налог подлежит зачету. В бюджет перечисляется разница между этими двумя величинами.

Пример влияния НДС на цену товара, у. е.

Этап движения товаров	Стоимость покупки (исключая НДС)	Стоимость, по которой продается товар	Входной НДС	Выходной НДС	Сумма, перечисляемая государству
Первичный производитель		1000		150	150
Промышленник в обрабатывающих отраслях	1000	2000	150	300	150
Оптовый продавец	2000	2500	300	370	75
Розничный продавец	2500	4000	375	600	225
Конечный потребитель	4000		600		600

Из приведенного примера видно, что конечный потребитель уплатит за товар 4000 у. е., из которых 600 у. е. составляет горизонтальный НДС, уплаченный государству в цене товара.

Вертикальный НДС. По результатам налогового периода налогоплательщики определяют вертикальный НДС как совокупность горизонтального налога по всем операциям купли-продажи товаров. Таким образом, вертикальный НДС может быть трех видов: входной НДС, выходной НДС и НДС, подлежащий уплате в бюджет.

При определении итоговой суммы вертикального налога, подлежащего уплате в бюджет, применяется так называемый зачетный метод по счетам, или косвенный метод вычитания, который формирует данный НДС как разность между «выходным НДС» (налогом, полученным от покупателей реализованных товаров) и «входным НДС» (налогом, уплаченным поставщикам материальных ресурсов). Выше-названный метод иллюстрируется формулой:

$$VAT = R \cdot S - R \cdot C,$$

где VAT – налог на добавленную стоимость, R – ставка налога, S – стоимость реализованных товаров, C – материальные затраты.

Следовательно, заложенный в основе налогообложения добавленной стоимости экономический механизм функционирует только тогда, когда:

- ◆ налог перечисляется между плательщиками в составе цены;
- ◆ плательщик, заплативший за товар цену, формирует «НДС уплаченный» и может отнести его к возмещению из бюджета, если плательщик, получивший этот налог, сформирует «НДС полученный» и уплатит его в бюджет. Именно в этом проявляется системная взаимосвязь экономического механизма действия НДС;
- ◆ все плательщики налога состоят на учете и отчитываются в налоговых органах.

Из этих основных положений исходили авторы налога. При любом нарушении указанных положений экономический механизм взимания НДС функционировать не будет.

Проблема обоснованности возмещения налога на добавленную стоимость в РФ

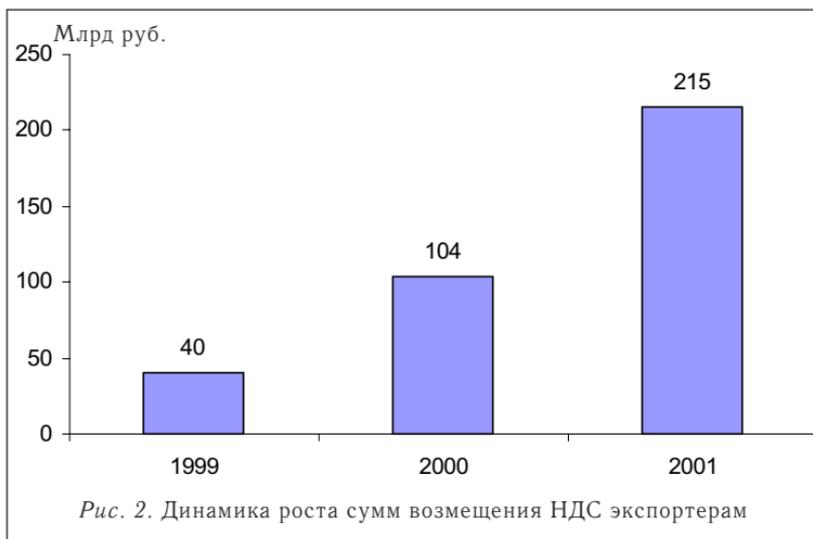
По оценке Министерства РФ по налогам и сборам, к 2002 г. в нашей стране около 17% налогоплательщиков регулярно и в полном объеме платят в бюджет налоги, порядка 40% – вообще не платят. Остальные стараются минимизировать платежи законными и незаконными способами. При этом на 2002 г. в России зарегистрировано 3,5 млн организаций, из которых 1,5 млн в настоящее время не отчитываются в налоговых органах. Количество рос-

сийских организаций, не отчитывающихся в налоговых органах, за последние годы имеет тенденцию к росту (рис. 1).



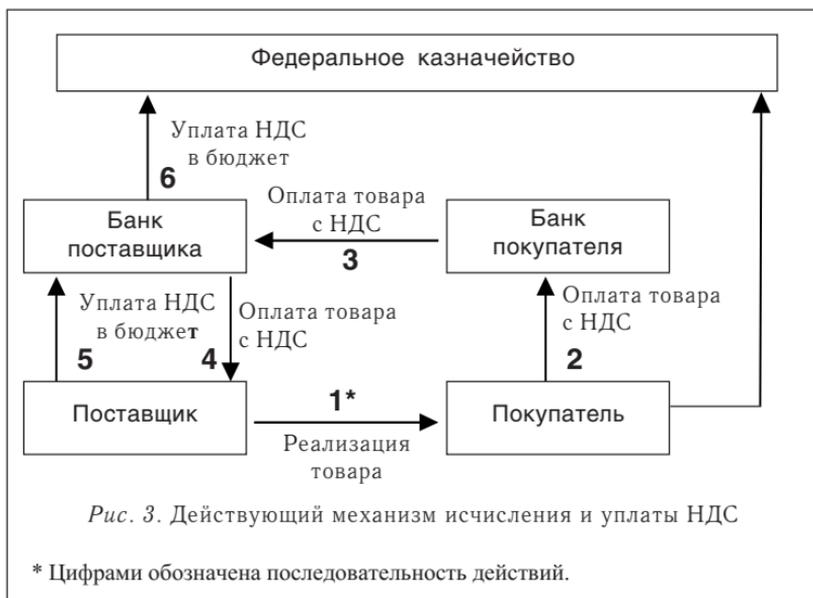
В Российской Федерации получила распространение весьма специфическая практика: использовать такие, не отчитывающиеся организации для необоснованного возмещения НДС из бюджета. Например, при экспорте продукции.

Основа такой схемы состоит в создании цепочки по перепродаже товаров, которая завершается их экспортом. Первое звено – организация, не отчитывающаяся в налоговых органах, а, следовательно, не уплачивающая налоги. Последующие же организации, являющиеся и покупателями, и поставщиками, создаются на короткое время и после совершения сделки исчезают. При этом ни один из участников сделки не уплачивает НДС в бюджет. А организация-экспортер, имея весь пакет документов для подтверждения факта экспорта, предъявляет налог к возмещению из бюджета. Подобные факты в последнее время приобретают массовый характер, а итоговые суммы возмещения НДС в Российской Федерации экспортерам ежегодно, как минимум, удваиваются (рис. 2).



Автор особо отмечает, что особенностью большинства схем, связанных с необоснованным возмещением НДС, является именно то, что в российском налоговом законодательстве не установлена обязанность перечисления продавцом полученной суммы НДС в бюджет, как одного из условий для возврата этой суммы экспортеру. Отечественная налоговая система никак не учитывает экономический механизм действия горизонтального НДС. Для целей возмещения налога достаточно предоставить доказательства оплаты и оприходования товара (рис. 3).

Не отчитывающийся в налоговых органах поставщик никогда не перечислит полученный НДС в бюджет, а покупатель, имея доказательства оплаты товара, предъявит уплаченный поставщику налог к возмещению из бюджета. Привлечь же налогоплательщика, намеренно «заключившего договор» с неотчитывающейся организацией, к ответственности за нарушение налогового законодательства не представляется возможным, даже если мнимый характер сделок будет доказан. Арбитражные суды решают данный вопрос в пользу налогоплательщиков, ссылаясь на то, что действующим законодательством не установлена взаимосвязь в исчислении и уплате НДС контрагентами по сделке.



В результате недобросовестные налогоплательщики, посредством использования особенности исчисления НДС, получают из бюджета денежные средства, которые в лучшем случае идут на зачет по налоговым платежам, а в худшем – переводятся на банковские счета таких «налогоплательщиков». При этом в нашей стране серьезное внимание возмещению НДС уделяется только в отношении экспортных операций. Экспортерами занимаются Прокуратура, МВД, ФСНП, ФСБ, ГТК, МНС. Тем не менее сумма возмещения НДС экспортерам достигла 48% от общего объема поступления налога. Цифр же необоснованного возмещения НДС по иным операциям в стране не знает никто.

Предлагаемый механизм исчисления и уплаты НДС

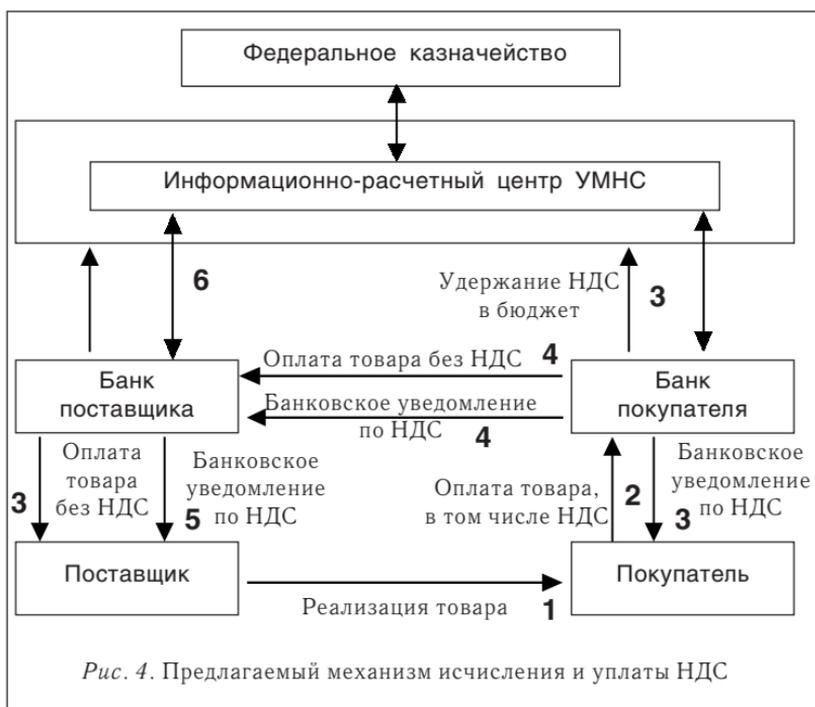
В налоговом законодательстве РФ крайне необходимо учесть экономический механизм действия горизонтального НДС и установить взаимосвязь в исчислении НДС хозяйствующих субъектов. Эта взаимосвязь предполагает обязательное взаимное отражение одной и той же

хозяйственной операции в бухгалтерском и налоговом учете у лиц, ее совершивших, и установление зависимости между вычетом перечисленных покупателем поставщику сумм НДС и уплатой последним налога в бюджет. Таким образом, право на возмещение за счет бюджета сумм входного НДС у налогоплательщика будет только при наличии уплаты (именно уплаты) выходного НДС его контрагентом – другим налогоплательщиком. То есть сначала должна быть уплата в бюджет сумм выходного НДС, а затем – возмещение из бюджета сумм входного НДС.

Однако практически установить такую зависимость не просто. Обязать непосредственно налогоплательщиков представлять в налоговые органы доказательства уплаты их контрагентами НДС в бюджет вряд ли возможно – слишком велико число налогоплательщиков в стране и еще больше количество совершаемых ими сделок. К тому же подобная мера сильно увеличила бы объем документооборота для налогоплательщиков, что нецелесообразно.

Как известно, платежи на территории РФ осуществляются путем наличных расчетов (когда должник вручает кредитору деньги в натуральной форме – банковские и казначейские билеты, монеты) и безналичных расчетов (через банк). Способ расчетов зависит от статуса субъекта расчетных отношений и того основания, по которому производится платеж. Расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы или в безналичном порядке. Напротив, расчеты между юридическими лицами, а также расчеты граждан – индивидуальных предпринимателей производятся, как правило, в безналичном порядке. Так как плательщики НДС – это организации, индивидуальные предприниматели и приравненные к ним в целях налогообложения физические лица, то для практического применения принципа зеркальности необходимо обязательное осуществление всех расчетов между плательщиками НДС в безналичном порядке через банки. Только безналичные расчеты смогут обеспечить необходимую прозрачность и достоверность сделок налогопла-

тельщиков. И только в безналичных расчетах в отношениях между плательщиками НДС (поставщиком и покупателем) появляется посредник – банк, на который можно возложить функцию своего рода налогового агента по удержанию и уплате в бюджет перечисляемого покупателем налога на добавленную стоимость. Участие банка позволит обеспечить взаимосвязь в исчислении и уплате НДС и фактическое поступление налога в бюджет. Ниже представлен предлагаемый автором механизм исчисления и уплаты НДС.



На схеме представлены налогоплательщики (контрагенты по сделке купли-продажи товаров), обслуживающие их банки, информационно-расчетные центры Управления МНС РФ (далее ИРЦ) по месту нахождения налогоплательщика и представляющие интересы бюджета органы федерального казначейства.

Между поставщиком и покупателем заключен договор поставки с указанием цены поставляемых товаров и суммы

НДС. Реализация товаров поставщиком создает у него объект налогообложения по НДС, приобретение товаров покупателем (их фактическая оплата и оприходование) является основанием для предъявления к возмещению из бюджета сумм НДС, уплаченных поставщику. На основании договора поставки поставщик производит отгрузку товаров с передачей счета-фактуры покупателю. При этом счет-фактура должна иметь максимально упрощенный вид, позволяющий лишь идентифицировать участников сделки и ее суть. В счете-фактуре также выделяется отдельной строкой сумма НДС.

Для оплаты поставляемого товара покупатель представляет в банк, обслуживающий его банковский счет, платежный документ. Он оформляется в соответствии со стандартизированными требованиями, предъявляемыми к расчетным документам, которые в том числе включают и данные о назначении и сумме платежа с отдельным выделением НДС. Банк покупателя списывает с банковского счета покупателя денежные суммы, указанные в платежном документе, выполняя при этом функцию налогового агента: выделенную отдельной строкой сумму НДС сразу же удерживает и перечисляет в бюджет. Тем самым достигается фактическое поступление налога в бюджет. Необходимо отметить, что банк не исчисляет сумму налога, не проверяет правильность ее исчисления, а только удерживает и перечисляет сумму НДС, уже указанную своим клиентом. После перечисления налога в бюджет банк представляет покупателю банковское уведомление об удержании и уплате в бюджет суммы НДС. Форма банковского уведомления также должна быть максимально простой.

Именно это уведомление и будет впоследствии у покупателя безусловным основанием для возмещения из бюджета сумм уплаченного (уже уплаченного в бюджет!) НДС. Одновременно банк покупателя отправляет в ИРЦ копию банковского уведомления об удержании и уплате НДС в отношении своего клиента. Банк покупателя проводит расчетную операцию с банком поставщика, где имеется банковский счет поставщика, на перечисление денег по оплате

товара (без НДС) с уведомлением об удержании и уплате банком покупателя сумм НДС. Далее банк поставщика зачисляет соответствующую сумму на банковский счет поставщика и передает ему копию банковского уведомления. Копию банковского уведомления банк поставщика также отправляет в ИРЦ по месту нахождения поставщика. В аналогичном порядке происходят движение денежных средств, удержание и уплата НДС и документооборот при последующей реализации товара покупателем другому лицу.

Информационно-расчетный центр Управления МНС ведет оперативный учет всех поступающих банковских уведомлений в отношении всех находящихся на территории субъекта РФ налогоплательщиков. Учет банковских уведомлений ведется по каждому налогоплательщику как на реализацию товаров, так и на оплату товаров, то есть как НДС полученного, так и НДС уплаченного. ИРЦ должен ежедневно осуществлять учет банковских уведомлений по каждому налогоплательщику. По окончании налогового периода (он должен быть не более 1 месяца) ИРЦ подводит итог банковских уведомлений и определяет окончательный расчет суммы налога.

Таким образом, сумма НДС по сделке исчисляется и определяется налогоплательщиком самостоятельно, а налог удерживается и перечисляется в бюджет обслуживающим налогоплательщика банком.

В основе предлагаемого механизма взимания налога лежит введение банковских уведомлений, которые имеются у контрагентов по сделке и, что очень важно, в МНС в лице ИРЦ. Современные компьютерные технологии позволят налоговому ведомству очень быстро обработать банковские уведомления, провести сопоставление имеющейся информации в отношении налогоплательщиков-участников любой сделки и в буквальном смысле слова вычислить нарушителей налогового законодательства. Налоговое ведомство будет иметь информацию о наименовании налогоплательщиков-контрагентов, количествах и суммах их сделок, суммах «НДС полученного» и «НДС уплаченного». Эти данные позволят проанализировать деятельность любого налогопла-

тельщика, сопоставить полученный результат с представленной налогоплательщиком декларацией по НДС, что, в свою очередь, может сделать контрольную работу налоговых органов максимально эффективной. Выездные адресные налоговые проверки будут проводиться по заранее проанализированным данным, а это уменьшит количество работников налоговых органов.

Разумеется, для практической реализации вышеприведенного механизма исчисления и уплаты НДС необходимо изменение налогового и банковского законодательства. Очевидно также, что в ответственное положение при реализации рассматриваемой методики попадают банки. Однако государству несопоставимо легче контролировать коммерческие банки, чем всех плательщиков НДС. Конечно, ведение фактически двойного учета операций по счетам клиента будет затратным для банков. В то же время в качестве компенсации банки получают увеличение числа клиентов (все плательщики НДС), а это – денежные остатки по счетам, плата за обслуживание и т. д.

Таким образом, все налогообложение добавленной стоимости будет проходить на основе банковских уведомлений об удержании и уплате налога с последующим по окончании налогового периода предоставлением налогоплательщиком налоговой декларации в налоговый орган по месту учета. Реализация предложений автора позволит исключить возможность необоснованного возмещения НДС и повысить собираемость федеральных налогов. Более того, предложения автора позволят создать в Министерстве РФ по налогам и сборам электронную базу данных обо всех сделках налогоплательщиков, обеспечить сопоставление и контроль за суммами выручки от реализации продукции, «уплаченного НДС», «полученного НДС» хозяйствующих субъектов. А это в свою очередь позволит заранее проводить отбор налогоплательщиков для выездных проверок, обеспечить адресность проверок и значительно повысить эффективность контрольной работы налоговых органов.

Новая статья А. Н. Прохорова, автора книги «Русская модель управления» (М.: ЗАО «Журнал Эксперт». 2002), продолжает экскурс в историческую психологию русского работника и русского предпринимателя, начатый статьей «Заначка и обманные управленческие технологии» (ЭКО. 2002. № 10–11).

ОТНОШЕНИЕ РУССКИХ К БОГАТСТВУ И БЕДНОСТИ

А. Н. ПРОХОРОВ,
кандидат экономических наук,
Ярославский госуниверситет

Одним из факторов, обусловивших специфику отечественной модели управления, является своеобразное отношение русских к деньгам и богатству. Сама возможность обогащения как бы не предусмотрена традиционным русским воспитанием и образом жизни. Разбогатев, человек не знает, что теперь делать.

Так, одни богатеи начинали блажить, сорить деньгами – жгли их прилюдно, пропивали, били зеркала в трактирах, тратили на содержание свор прихлебателей и родственников. Другие жертвовали на всевозможные общественно полезные и бесполезные, а то и вовсе разрушительные проекты, как миллионер Савва Морозов, который финансировал революционные марксистские организации, добивавшиеся ликвидации Морозова и прочих фабрикантов как класса.

Культуры нет. А откуда ей взяться? Аристократы проигрывали свои состояния в карты, кормили целые таборы цыган, устраивали батального размаха охоты и т. п. «Некоторые из знаменитого российского дворянства считают за помрачение знатности своей сойти до мещанской бережливости. ...Умножение долгов почитают они единственным и благороднейшим промыслом», – писал поэт А. П. Сумароков¹.

¹ Цит. по: Корф С. А. Дворянство и его сословное управление за столетие 1762–1855. СПб., 1906. С. 112.



Служив отлично благородно,
Долгами жил его отец,
Давал три бала ежегодно
И промотался наконец,

– так Пушкин описал образ жизни Онегина-старшего. Младший, судя по роману, продолжил традицию.

Европейцы с детства знали, как жить в соответствии с достатком. Если доход, скажем, тысяча гульденов, то положено иметь свой дом, если пять тысяч – пару лошадей, если десять тысяч – большой особняк с фонтаном, а если миллион, то иметь коллекцию старинной живописи и проводить лето на Ривьере. Есть правила, как вести себя сообразно со своим богатством.

Русские богачи потому и ведут себя «некультурно», что долгое время по-настоящему богатых людей просто не существовало. До Петровской эпохи их было всего-то несколько десятков или сотен семейств; на протяжении большей части XVIII в. – несколько тысяч², и лишь в XIX в. в провинции стали появляться относительно богатые люди неаристократического происхождения. Откуда им было взять адекватный образ жизни? Ну а XX в. снова катком прошелся по социальной структуре, уравнив всех настолько, что тридцатипроцентная прибавка к зарплате казалась уже верхом материального благополучия³.

В русском фольклоре не зафиксировалось особо уважительного отношения к богатству. Если в сказке говорится – «жить-поживать да добра наживать», то под «добром»

² В относительно благополучный период конца XVIII в. средне-статистический житель Российской империи тратил на покупки 17 копеек в год. См.: *Римов Р.* Один, 400 тысяч и 40 миллионов // *Знание – сила*, 1983. № 6. С. 19.

³ «Желания людей становились все более непритязательны... Набор благ, составляющий для большинства современников «предел мечтаний», оскудел настолько, что стабильная зарплата, дающая возможность прокормить себя и семью, постоянное жилье, пусть даже комната в коммунальной квартире, уже считались подарком судьбы, настоящим счастьем. Восприятие счастья как отсутствие несчастья формировало у людей... особое отношение к жизни и ее проблемам» (*Зубкова Е. Ю.* Мир мнений советского человека 1945–1948 // *Отечественная история*, 1998. № 4. С. 106). Эти слова сказаны о сталинской эпохе, но характеризуют отношение к богатству на всем протяжении русской истории.

подразумевается необходимый набор имущества. Когда в сказке хотят подчеркнуть достоинства героя (даже если он царского рода), то говорят, какой у него кафтан красивый, сабля острая, конь резвый, терем высокий, и так далее, — но никогда о цене и количестве символов богатства. В России не могло быть больших личных богатств, передаваемых по наследству. В условиях, когда маятник системы управления качается то в застойно-стабильное, то в кризисно-нестабильное, аварийное состояние, мобилизует и перераспределяет, невозможно передавать из поколения в поколение сколько-нибудь значительные накопления.

А возможностей потерять имущество довольно много.

Русские войны — не европейские. Во-первых, постоянные войны, преимущественно с кочевниками. Воевать с этим противником более разорительно, чем с оседлым государством. В оседлых земледельческих странах население делится на воинов и невоющих мирных жителей, боевые действия не являются всенародным занятием. Если два земледельческих государства в ходе войны поубивали друг у друга больше половины мужского населения, то она прекращается автоматически — некому пахать землю, урожай падает, армию содержать невозможно. Ждут, когда вырастет следующее поколение работников, способное прокормить следующее поколение воинов. Неудивительно, что в европейской истории были и Столетняя, и Тридцатилетняя, и другие длительные войны.

Английский историк Роуз писал о европейском средневековье: «Мы не должны смотреть на войну той эпохи как на нечто подобное тотальной войне современного общества: она была скорее способна поглотить избыток жизненной энергии общества, нежели обескровить его; она в основном занимала только тех, кому нравилось ею заниматься. И она не была продолжительной — то вспыхивала, то угасала... были длительные интервалы, когда ничего не происходило»⁴.

Иное дело — кочевая война. Технология кочевания такова, что при наличии лошадей для выпаса скота требуется

⁴ Rowze A. Z. The Expansion of Elizabethan England. London, 1955. P. 239.

лишь около 20% мужчин племени. «Таким образом, из производственной сферы (небольшим числом ремесленников здесь можно пренебречь) высвобождался труд 80% взрослых мужчин. Они могли целиком, профессионально посвятить себя войне. Эта особенность хозяйства кочевников позволяла им... наносить страшные удары земледельческим народам, значительно превосходящим их и численностью, и уровнем культуры»⁵. Если в ходе набега племя потеряло 80% мужского населения, то в экономическом аспекте оно никакого ущерба не понесло. Достаточно по окончании войны разделить всех женщин между уменьшившимся в 5 раз мужским населением и продолжать воспроизводство материальных благ и населения. Поэтому объективно война для них экономически выгодна – любые потери компенсируются захватом чужого имущества.

У кочевых народов в войне участвуют практически все мужчины, вследствие чего в качестве подлежащих уничтожению врагов рассматривается все побежденное племя, включая младенцев. Стереотипы поведения кочевников на войне традиционно кровожадны, они не делят противника на воинов и мирное население⁶. Земледелие экономически ограничивает слишком разрушительные войны, у кочевых народов таких рамок нет.

Поражение в войне с кочевым народом приводило к подлинной катастрофе. Жертвы и лишения мирного населения, угроза потери жизни и имущества в случае такой войны были гораздо серьезнее, чем в войне с оседлым государством. Русская же система управления вырабатывалась именно в годы борьбы с кочевниками. Сначала с хазарами, потом с печенегами, затем с половцами, наконец, с татарами – причем каждая последующая волна кочевого нашествия была в военном отношении сильнее предыдущей.

Феофилакт Болгарский писал в X в. о печенегах: «Их набег – удар молнии, их отступление – легко и тяжело в

⁵ Берзин Э. Сивка-Бурка, вещая Каурка, или Древняя Европа в зеркале мифов и сказок // Знание – сила. 1986. № 11. С. 48.

⁶ Нестеров Ф. Ф. Связь времен: Опыт исторической публицистики. М., 1984. С. 14.

одно время; тяжело от множества добычи, легко — от быстроты бега. Нападая, они предупреждают молву. А главное — они опустошают чужую страну, а своей не имеют. Жизнь мирная — для них несчастье, верх благополучия — когда они имеют удобный повод для войны. Самое худшее то, что они своим множеством превосходят весенних пчел, никто еще не узнал, сколькими тысячами они считаются: число их бесчисленно»⁷.

Поход Батыея — лишь звено в бесчисленной цепи кочевых нашествий. Так, лишь за последнюю четверть XIII в. Орда провела не менее пятнадцати крупных походов. Многие города уже после Батыея разрушались снова и снова: Переяславль-Залесский — четырежды, Муром, Суздаль, Рязань — по три раза, Владимир — дважды⁸.

В 1561 г., когда уже были покорены Астраханское и Казанское ханства, и Московское государство вышло к Хвалынскому (Каспийскому) морю, проникшие через незащищенную степь татары сожгли Москву. Даже в районе Тулы в XVII в. заниматься мирным трудом было практически невозможно. На Руси существовала поговорка: «Не хвались в Поле едучи, а хвались — из Поля». Набеги продолжались вплоть до второй половины XVIII в., когда хан Гирей последний раз вырвался из Крыма.

Начав колонизацию земель на востоке, Россия вела непрекращающуюся войну с кочевыми племенами, защищавшими свои степи. Рассказами об этих стычках полна и русская литература XVIII в. Поселенцы постоянно подвергались набегам. Для чего в киргиз-кайсацкой степи стояла описанная Пушкиным Белогорская крепость, один из многих степных укрепленных пунктов? «Русская крестьянская колонизация была бы немыслима без крепостей, без засечной черты и без помощи бегущих от закона казаков»⁹.

⁷ *Каргалов В. В.* Внешнеполитические факторы развития феодальной Руси. Феодальная Русь и кочевники. М., 1967. С. 25.

⁸ *Юрганов А.* У истоков деспотизма // Знание — сила. 1989. № 9. С. 26.

⁹ *Бродель Ф.* Структуры повседневности: возможное и невозможное. М., 1986. С. 115.

«Внутренний фронт» русских войн. Серьезнейшей причиной разорения населения в военное время был даже не внешний грабеж, а мобилизационные действия собственного государства, например, введение Петром I разорительной подушной подати на нужды Северной войны, порча монеты и бесконтрольный выпуск бумажных денег во время других войн. Да и своя армия, идущая через территорию страны, неизменно наносит населению чувствительный материальный ущерб.

В XVIII в. армию для экономии казенных средств расквартировывали по всей территории страны. «Армия как-то расселилась, и ей приказано было воров ловить, за законностью наблюдать, недоимки выколачивать и самой заботиться о пропитании, дабы “добрый анштальт внести”», — писал В. О. Ключевский. — Долго помнили плательщики этот добрый анштальт. Шесть месяцев в году деревни и села жили в паническом страхе от вооруженных сборщиков среди взысканий и экзекуций. Не ручаюсь, хуже ли вели себя в завоеванной России татарские баскаки. Армия, расквартированная по стране, вела себя в России, как в завоеванной стране»¹⁰.

Погорельцы, бедные и богатые. Другое бедствие, препятствовавшее накоплению и наследованию богатства, — пожары. Жители большинства западноевропейских стран переселились в каменные дома еще в средневековье. Дома переходили по наследству и сохранялись веками. Параллельно люди из поколения в поколение копили деньги, и через век-другой иной бюргер или даже крестьянин мог получить в наследство вполне приличную сумму и открыть свое дело.

Российское население в силу климатических условий не могло жить в каменных домах — дерево лучше держит тепло. Но деревянные дома постоянно горели (гораздо чаще, чем в наше время деревенские дома, так как были перенаселены, полны детей и освещались пожароопасной лучиной). Выгорали не только деревни и села, но целые города.

¹⁰ Ключевский В. О. Собр. соч.: В 8 т. Т. 4. С. 98

«Записки иностранных путешественников о Москве наполнены известиями о пожарах. Не проходило и недели без того, чтобы не сгорали целые улицы. Пожары были, так сказать, привычным, ежедневным явлением, к которому относились довольно равнодушно; если пожар истреблял сотню или две домов, о нем и не говорили много; только тот пожар считался в Москве большим и оставлял о себе память, который истреблял по крайней мере 7000 или 8000 домов»¹¹.

Как только с пожарами ни боролись! По указу Екатерины II изменили ранее существовавшую круговую планировку деревень (удобную, в частности, для обороны) и стали строить деревни двумя нитками вдоль дорог, как сейчас, — так легче остановить огонь. Эти и многие другие меры мало помогали.

Кроме того, надо учесть, что пожары были еще инструментом уравниловки. Как только кто-то высовывался из общего ряда, начинал раздражать соседей, ему подпускали «красного петуха», то есть попросту поджигали дом, со всеми вытекающими отсюда последствиями. «Лихие люди часто прибегали к особенному средству поживиться на чужой счет: они поджигали дома зажиточных людей, прибегали на пожар будто для спасения имущества и воровали в обширных размерах»¹². Все накопления, собранные за жизнь целого поколения семьи, приходилось тратить на строительство новой избы. Почти каждое новое поколение начинало копить с нуля.

«Неурожайка тож». Другой фактор, препятствующий накоплению имущества и неравенству, — неурожайные годы и вызванный ими голод. Две крупные страны наиболее подвержены этому периодическому бедствию — Россия и Индия¹³. В Индии неурожай связан с тем, что в некоторые годы не приходит муссон. В России же, как только земледелие вышло за пределы области смешанных лесов, каждые

¹¹ *Ключевский В. О.* Сказания иностранцев о Московском государстве. М., 1991. С. 181.

¹² Там же.

¹³ *Бродель Ф.* Указ. соч. С. 87.

10–11 лет случались засухи. «Исследователи насчитывают за 830 лет (1024–1854 гг.) 120 учтенных неурожаев»¹⁴.

И неурожайные годы были одним из элементов уравниловки. Когда наступал голод, зажиточным людям приходилось расходовать свои сбережения на прокорм многочисленных родственников и даже соседей. Крепкие родственные и общинные традиции не позволяли утаить зерно от «своих». Да и помещики в неурожайные годы участвовали в перераспределении скудных продовольственных ресурсов в пользу неимущих (помещиков можно понять – им надо было обеспечить выживание не только справных крестьян, но и всех своих крепостных).

А теперь накорми дармоеда. Следующим по счету, но не по значению, фактором, уравнивающим доходы и препятствующим накоплению богатства и передаче его по наследству из поколения в поколение, было лихоимство властей, поборы и прямые изъятия имущества представителями государства. Всякий, хоть сколько-нибудь приподнявшийся над средним уровнем нищеты, сразу становился объектом вымогательства и даже прямого грабежа. Характерным было, например, «бесцеремонное обращение с купечеством – которое никогда не было вполне частным собственником и могло в любой момент быть принуждено государством отвечать своими средствами по принудительным поставкам»¹⁵. Примерами полны и литература, и фольклор.

Если суммировать перечисленные выше возможные причины потери имущества: война, набег кочевников, армейский построй, помещичий произвол, поборы со стороны властей, вымогательство со стороны родственников и общины, пожары, разорительные неурожайные годы, то становится очевидной невозможность долговременного обогащения и передачи богатства по наследству. Что не отняли чужеземные супостаты – заберет родное государство, что осталось

¹⁴ Хромов П. А. Очерки экономики докапиталистической России. М., 1988. С.75.

¹⁵ Криворотов В. Вехи, взлеты и падения особого пути России // Знание – сила. 1990. № 9. С. 34.

от государства – заберет барин, что не сумел отнять барин – заберет община, что не заберет община – заберут родственники, и так далее.

Хорошо ли быть богатым? В России богатый, как и бедный, не имел никаких гарантий, никакой уверенности в завтрашнем дне. Не случайны русские пословицы: «От тюрмы да от сумы не зарекайся», «Всех денег не заработаешь», «Богатство – вода, пришла и ушла», «Деньги что навоз – сегодня нет, а завтра воз», «Барыш с убытком в одних саях ездят» и множество им подобных, фиксирующих пренебрежительное отношение к деньгам как к временному явлению. Как правило, богатство не обеспечивало своему владельцу физическую безопасность, накопленное имущество не делало жизнь своего владельца продолжительнее и счастливее, чаще – наоборот.

Недавний переход к рынку пока не изменил эту ситуацию. «Детальный анализ масштабов и характера мобильности домохозяйств по доходам в России в середине 90-х годов показал неустойчивость экономического положения подавляющего большинства домохозяйств, отсутствие возможности следовать долговременным экономическим стратегиям, растрачивание усилий и ресурсов на оперативное реагирование на внешние воздействия. Не случайно, что в последнее время и население, и исследователи говорят прежде всего о стратегиях выживания, а не о росте материального благополучия. И бедные, и богатые не защищены от «зигзагов» экономической политики государства. И хотя размеры материальных потерь у них разные, но в том и в другом случае речь идет об утрате социальной перспективы»¹⁶.

Уравнительные правила жизни вынуждали зажиточных людей по возможности при беднеться. А раз надо скрывать имущество, то какой же смысл его зарабатывать? Разбогатевший человек не становился более независимым. В каком сословии он родился, в том и помирал. Конечно, были исключения из правил, предприниматели, выкупившие себя

¹⁶ Богомолова Т. Мобильность населения России по доходам // ЭКО.1999. № 10. С. 93.

из крепостной зависимости: Морозовы, Прохоровы, Гарелины, но их можно пересчитать по пальцам. Чаще всего барин «видел свою выгоду в том, чтобы такие ремесленники и купцы, оставаясь в крепостном состоянии, по-прежнему несли свои повинности, каким бы ни было их продвижение по социальной лестнице»¹⁷. Разительное отличие от западноевропейских стран, например, от раннефеодальной Англии, где, согласно законодательству, «каждый, владеющий 5 наделами и при этом имеющий щит, кольчугу и отделанный золотом меч, является тэном (т. е. дворянином «начального» ранга – А. П.). То же звание жалуются купцу, три раза переплывшему море за свой счет»¹⁸. Более поздние «королевские приказы на протяжении XIII и XIV веков принуждали всех лиц с годовым земельным доходом сначала в 20, позднее в 40 и 50, а один раз даже в 15 фунтов (1353) принимать рыцарское звание»¹⁹.

В России стремление к обогащению не являлось столь действенным мотивом в деятельности людей, как это должно быть в конкурентной экономике. Представьте, что из западного общества «вынут» желание граждан разбогатеть, – все общественное устройство рухнет! А в России представление о неправильности и даже греховности тяги человека к достатку издавна было общепринятым. Как с возмущением писал Ф. М. Достоевский в «Дневнике писателя за 1876–1877 г.»: «Я лучше захочу всю жизнь прокочевать в киргизской палатке, чем поклоняться немецкому способу накопления богатств. Здесь везде у них в каждом доме свой фатер, ужасно добродетельный и необыкновенно честный. Вся здешняя семья в полнейшем подчинении у фатера. Все работают как волы и копят деньги, как жида. Лет через 50 или 70 внук первого фатера передаст сыну значительный капитал, тот своему, тот своему, и поколений через 5–6 выходит сам барон Ротшильд или Комп. Право, неизвестно

¹⁷ Бродель Ф. Указ. соч. С. 556.

¹⁸ Дельбрюк Г. История военного искусства в рамках политической истории. Т.1. М., 1938. С. 107.

¹⁹ Писарев Ю. И. Место служилого рыцарства в социально-политической жизни Англии в XIV веке // Средние века. 1973. Вып. 37. С. 84.

еще, что гаже: русское ли безобразие или немецкий способ накопления честным трудом»²⁰.

Когда в России можно разбогатеть? Когда же сваливается в руки обещанный пословицей воз денег? В периоды нестабильного состояния общества, когда происходит интенсивный передел ресурсов. В аварийно-мобилизационных условиях те, кто смог пристроиться к каналам перераспределения, могут фантастически быстро обогащаться. В переломные эпохи революций и радикальных реформ появляются целые прослойки нуворишей. Так было и при Иване Грозном, и при Петре I, и сразу после революции, и в недавние, перестроечные и постперестроечные годы.

Одни богатеют благодаря успешной хозяйственной деятельности (сводящейся, как правило, к перераспределению ранее созданных благ), другие – за счет использования служебного положения, которое в суровые нестабильные годы становилось особенно прибыльным. Как верховная власть ни пыталась бороться с коррупционерами, мобилизационно-перераспределительная деятельность не могла не обогащать администраторов. Например, Петр I прилагал значительные усилия для ликвидации лихоимства, но особых успехов не достиг. «Казнокрадство в результате петровской перестройки достигло невиданного прежде размаха, и отыскать казенные деньги, “которые по зарукавьям идут”, ему не удалось»²¹. По сведениям того времени, из 100 собранных податных рублей только 30 попадали в казну²².

Даже в годы сталинских репрессий и показной скромности в быту существовали нувориши (разумеется, скрытые). «Почти у любого чиновника сталинской эпохи рыльце было в пушку, и при желании его можно было “прижать”... Перед реформой 1947 г. в сберкассе при Центральном телеграфе, где традиционно держали деньги кремлевские и цеховские аппаратчики, ежедневный оборот увеличился с 88 тыс. рублей до 2 млн 200 тыс. рублей.

²⁰ Достоевский Ф. М. Собр соч.: В 20 т. Т. 19. М., 1999. С. 48.

²¹ Архангельская Н. Вертикальная Россия // Эксперт. 2000. № 19. С. 53.

²² Хромов П. А. Указ. соч. С. 297.

На сотни процентов возросла выручка ювелирных и промтоварных магазинов, даже музыкальных. Чтоб сохранить остатки товаров, магазины стали закрываться на переучет. С прилавков коммерческих магазинов, которые торговали по высоким ценам, но без карточек, были сметены колбасы, сыры, масло. После начала реформы 14 декабря 1947 г. банковские местные умельцы стали принимать вклады задним числом. Кто-то на этом попался, но основная масса деньги сохранила»²³.

Если денежная реформа 1947 г. продемонстрировала растущую коррумпированность государственного аппарата при плановой экономике, то августовский кризис 1998 г. наглядно показал размах коррупции в условиях рынка. «Те, кто заранее получил доступ к информации о точной дате дефолта, смогли сколотить колоссальные состояния, – рассказывает депутат Госдумы Иван Грачев. – Меня поразили суммы, которые перекочевали в карманы недобросовестных фирм и чиновников. Я знал, что многие чиновники играли на рынке ГКО, использовали другие возможности наживаться за счет доступа к конфиденциальной информации, но августовский дефолт стал просто апофеозом...»²⁴.

Нынешние «новые русские», несомненно, побили все рекорды своих исторических предшественников. Средний душевой доход 15% богатых в России в 8 раз выше, чем у 85% всех остальных российских граждан. При этом те же 15% имеют 57% всех денежных доходов, обладают 92% доходов от собственности, 85% сбережений, 99% общих сумм покупки валюты²⁵. Привыкшее к уравниловке общество не имеет встроенных механизмов ограничения неравенства, и маятник по-прежнему попеременно движется то к казарменному равенству (в стабильной фазе), то к вопиющей нищете большинства на фоне сказочного обогащения немногих (в нестабильной фазе).

²³ Жирнов Е. Как воровали при Сталине // Труд. 25 мая 1999.

²⁴ Цит по: Рубченко М. Не болтай! // Эксперт. 2000. № 37. С.15.

²⁵ Зарплата: вечный камень преткновения или реальный экономический стимул // Человек и труд. 1999. № 4. С. 55.

Стать – можно, остаться – сложно. В первую очередь богатеют те, в ком в меньшей степени развиты традиционные стереотипы поведения, люди, не получившие традиционного русского воспитания. Например, не связанные стереотипами уравниловки представители национальных меньшинств. Что касается русских, то чаще других материального успеха достигают люди, в силу каких-то частных причин выросшие не в семье, а, скажем, в спортивном или музыкальном интернате, или в какой-то иной необычной среде. Нередко это те, кем еще в детстве судьба распорядилась весьма жестоко, но в качестве скромной компенсации избавила их от балласта устаревших стереотипов поведения.

Собранное в нестабильный период богатство, как правило, не удастся передать по наследству. Процесс передела не затихает на первых нуворишах. Так, созданные олигархами в ходе недавних рыночных реформ финансово-промышленные империи были в одночасье сметены августовским кризисом 1998 г. Началось новое перераспределение, судя по всему, не последнее. «Если в 1996 г. борьба за контроль завершилась в 25% российских корпораций, в начале 1998 г. – в 50%, то после кризиса 1998 г. опять произошел откат. О вновь начавшемся в 1998–1999 гг. массовом перераспределении собственности в корпоративном секторе говорят данные регистраторов...»²⁶.

Поскольку наскоро сколоченные в нестабильный период богатства противоречат русским национальным стереотипам уравнительного распределения, получены «неправедным» путем, с точки зрения традиционной (то есть существовавшей в предшествующую стабильную эпоху) морали, то население не может примириться с существованием богатых людей. Отсюда один шаг до морального оправдания грабежей и поджогов их имущества. Еще в 20-х годах XX в. известный психоаналитик А. Б. Залкинд писал, что вечную заповедь «Не укради» необходимо толковать с сугубо классовых позиций, заменив ее «этической формулой т. Ленина

²⁶ Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 50.

“грабь награбленное”, которая является лишь русским видоизменением марксистской формулы “экспроприация экспроприаторов”»²⁷.

Уравнительное распределение и периодические колебания системы управления не давали людям шанса разбогатеть и надолго сохранить материальное благополучие. Тем самым блокировалась возможность удовлетворения «относительных», в терминологии Дж. М. Кейнса, потребностей – стремления получить имущественное превосходство над окружающими, являющегося важнейшим стимулом хозяйственной деятельности.

Оставался второй мотив, заставляющий людей трудиться более производительно, – удовлетворение «абсолютных», по Кейнсу, потребностей, то есть собственное пропитание и обеспечение минимальных жизненных удобств. В крайнем случае, речь идет о выживании и простом демографическом воспроизводстве по принципу «не до жиру, быть бы живу». Однако русская модель управления выработала целый ряд механизмов, сделавших излишней заботу о труде ради собственного существования.

Кто честной бедности своей стыдится?.. Перераспределение ресурсов позволяло и более успешному, и менее успешному работнику выжить с примерно одинаковой вероятностью. Механизмы такого перераспределения были различны в разные эпохи, имели отраслевые и региональные особенности, но суть их не менялась: более трудолюбивый, более успешный, более богатый должен делиться.

Начать с *толоки* – языческого обычая, воспринятого православием и широко распространившегося на Руси – помощи, когда безлошадным или просто бедным крестьянам «мир» вспахивал землю, строил дом, выполнял за них те или иные работы, предоставлял хозяйственный инвентарь и тому подобное. Мероприятие это было, как и последующие коммунистические субботники, добровольно-принудительным. «На работу должны идти все, не желающего

²⁷ Залкинд А. Б. Революция и молодежь. М., 1926. С. 53.

может принудить староста»²⁸. Причем помощь-толока, в соответствии с обычаями, была оформлена не как унижительная милостыня, а как праздник; на нее даже приходили в нарядной одежде, и заканчивалась она всеобщим угощением (ну точно как субботник!).

Крепостное право практически обеспечивало пьяницам и дармоедам выживание, так как крепостные «души» стоили денег, являли собой собственность, барин не хотел их терять и вынужденно их содержал. Бедные бесплатно пользовались общинными благами, в частности, школами и церквями, построенными преимущественно за счет зажиточных общинников.

Как и во всякой замкнутой социальной системе, где действует уравнительное распределение и ресурсы перераспределяются в пользу неэффективных хозяев, в крестьянской общине постепенно увеличивалась доля бедняков, не способных самостоятельно обработать свой надел. «В России в 70–80-х годах XIX века в центральных ее районах число безлошадных хозяйств достигало четверти всех крестьянских дворов, а к 1912 г. в 50 губерниях страны насчитывалось уже 31 % безлошадных хозяйств. Число безлошадных и однолошадных хозяйств достигало в конце XIX – начале XX веков 55–64 % всех дворов»²⁹.

Да ведь можно и вообще не работать. Например, нищенствовать. В Западной Европе нищенство преследовалось. Человек, который не участвует в конкуренции, но получает доход, тем самым подрывает общественную мораль и трудовую мотивацию. Он перераспределяет прибавочный продукт не в ту сторону, в которую нужно обществу. Милостыня забирает часть дохода у эффективного хозяина в пользу неэффективного, а должно быть наоборот. Поэтому в Англии XVI в., согласно указу королевы Елизаветы, бродяжничество считалось преступлением. Были организованы работные дома, фактически каторги, где бродяг и нищих

²⁸ Традиционные нормы поведения и формы общения русских крестьян в XIX веке. М., 1986. С. 63.

²⁹ *Ляценок П. И.* История народного хозяйства СССР: В 3 т. Т. 2. М., 1956. С. 275.

заставляли работать. Во Франции подобные заведения мягко именовались воспитательными домами, в Германии, более откровенно – смирительными домами, но по существу и те и другие представляли собой тюрьмы для бродяг и нищих.

Отношение к нищим ухудшалось прямо пропорционально степени развития рыночной экономики. Как писал Гастон Рупнель: «В XVI в. чужака-нищего лечат или кормят перед тем, как выгнать. В начале XVII в. ему обривают голову. Позднее его бьют кнутом, а в конце века последним словом подавления стала ссылка его в каторжные работы»³⁰.

Вот краткий перечень предусмотренных европейскими законами XIX века санкций в отношении бродяг и нищих.

Австрия: по закону 1885 г., бродяжничество наказывалось арестом сроком от 1 до 3 месяцев, нищенство – от 8 дней до 3 месяцев.

Англия: в соответствии с актом 1824 г., «праздношатающимся» грозила тюрьма с тяжелыми работами сроком до одного месяца, для изблеченных вторично срок увеличивался до 3 месяцев, неисправимые бродяги отсиживали в тюрьме до одного года с присоединением по усмотрению суда телесного наказания.

Германия: во второй половине XIX в. бродяги арестовывались на срок от одного дня до 6 недель. Для помощи им устраивались «станции призрения», где в уплату за продовольствие и ночлег призреваемые были обязаны работать до полудня следующего дня.

Италия: закон 1888 г. был менее строг к бродягам. Сначала они «подвергались предостережению». Суд назначал срок, в течение которого осужденный обязан был найти работу и жилье. В случае неисполнения – тюрьма до одного года.

Норвегия: во второй половине XIX в. нищий, задержанный в первый раз, попадал в тюрьму на срок от 3 до 7 дней или в работный дом до 2 месяцев, во второй раз – тюрьма на 5–10 дней или работный дом до 4 месяцев, в третий раз – тюрьма на 8–15 дней или работный дом от 6 месяцев до 1 года.

Франция: согласно Уголовному кодексу конца XIX в., нищим и бродягам, задержанным перереяженными или при оружии, грозила тюрьма на срок от 2 до 7 дней.

Швеция: по закону 1885 г., бродяга, попавшийся в первый раз, получал предостережение от местной администрации. Вновь изблеченный в течение двух лет в том же поступке мог быть отдан в принудительные работы на срок до одного года³¹.

³⁰ Цит по: Бродель Ф. Указ. соч. С. 90.

³¹ Кашпур А. «Мамаха» с поленом. Из истории нищенского промысла // Родина. 1996. № 4. С. 43.

В России не было ничего похожего. Еще «Домострой» предписывал: «И нищих, и малоимущих, и бедных, и страдающих приглашай в дом свой, и как можешь, накорми, напои, согрей, милостыню дай, ибо они заступники перед Богом за наши грехи»³². В последующие эпохи законодательство, при полном одобрении православной церкви, продолжило эту традицию. Так, Александр I в указе от 1809 г. предусмотрел строгие кары не против бродяг, а против виновных в «несмотрении за ними». Самих же бродяг полагалось препровождать к месту жительства «без всякого стеснения и огорчения»³³.

С нищими странниками уважительно обращались, кормили-поили, слушали их байки. В северных деревнях имелись специальные приспособления, облегчающие процесс нищенствования. В домах ставили специальный желоб, похожий на те, что применялись в советских овощных магазинах для засыпки картофеля. Желоб выходил из дома с той стороны, где не было окон, чтобы нищего не было видно из дома. Нищий стучал клюкой в стену, подставлял мешок, и по желобу ему «вслепую» сбрасывали еду. Как тогда говорили, «чтобы бедный не стыдился, а богатый не гордился». То есть старались обеспечить бродягам максимум психологических и физических удобств. «Русское богатство» в 1879 г. писало, что в Новгородской губернии «даже погорельцы не ходят за подаванием, а ждут и уверены, что каждый сам придет к ним с помощью по силе и возможности»³⁴. Помещики тоже не оставались в стороне. Например, граф П. А. Румянцев предписывал оказывать крестьянам-погорельцам коллективную помощь, поясняя, что ее «всякому взаимно ожидать надлежит»³⁵.

Неудивительно, что количество нищих и бродяг в стране было огромно, что отмечалось иностранными путеше-

³² Памятники литературы Древней Руси. Середина XVI. М., 1985. С. 163.

³³ Ульянова Г. Просящие Христовым именем (из истории нищенства в России) // Родина. 1993. № 5/6. С. 77.

³⁴ Традиционные нормы поведения ... С. 63.

³⁵ Милов Л. В. Природно-климатический фактор и особенности российского исторического процесса // Вопросы истории. 1992. № 4–5. С. 38.

ственниками еще в XVI в.³⁶. В последующие эпохи нищие продолжали составлять немалый процент населения³⁷. В конце XIX в. 70–80% нищих составляли профессионалы, для которых попрошайничество было более легким, чем работа, способом заработать на пропитание³⁸. «В сельской местности существовали целые нищенские гнезда – деревни, все жители которых жили за счет профессионального нищенства. Доходы опытного нищего определялись в 15–20 рублей в месяц (что равнялось заработку квалифицированного рабочего)»³⁹.

«В Москве с давних пор было ходовым слово “пожарники”, но имело совсем другое значение: так назывались особого рода нищие, являвшиеся в Москву на зимний сезон вместе со своими господами. Помещики приезжали в Москву проживать свои доходы с имений, а их крепостные – добывать деньги, часть которых шла на оброк в господские карманы.

Делалось это под видом сбора на “погорелые места”. Погорельцы, настоящие и фальшивые, приходили и приезжали в Москву семьями. Бабы с ребятишками ездили в санях собирать подаяние деньгами и барахлом, предъявляя удостоверения с гербовой печатью о том, что предъявители сего едут по сбору пожертвований в пользу сгоревшей деревни или села. Некоторые из них покупали особые сани, с обожженными концами оглоблей, уверяя, что только сани и успели вырвать из огня. “Горелые оглобли”, – острили москвичи, но все-таки подавали»⁴⁰.

Неудивительно, что на другом полюсе управленческого маятника, в годы нестабильного, аварийно-мобилизационного режима функционирования системы управления, государство, озабоченное проблемой повышения трудовой мотивации, начиная с Петра I, принималось бороться с

³⁶ Флетчер Дж. О государстве русском. СПб., 1906. С.128.

³⁷ Линева Д. А. Причины русского нищенства и необходимые против них меры. СПб., 1891.

³⁸ Свирский А. Погибшие люди. Т. 3. Мир нищих и пропойц. СПб., 1898. С. 2–3.

³⁹ Современное обозрение // Вестник благотворительности. 1900. № 11. С. 106.

⁴⁰ Гиляровский В. А. Москва и москвичи. М., 1981. С. 140.

нищенством. Помещика, допустившего нищенствовать своего крепостного, ждал штраф в 5 рублей (по указам 1702 и 1722 г.). «Нищим по улицам и при церквях против прежних указов милостыни не просить, никому не давать, по улицам ни шататься; понеже в таковых многие за леностями и молодые, которые не употребляются в работы и наймы милостыни просят и от которых ничего доброго, кроме воровства, показать не можно, а ежели кто даст милостыни нищему, будет с него взят штраф 5 рублей»⁴¹. По тем же причинам в сталинском СССР в республиканские уголовные кодексы были введены статьи, карающие за бродяжничество и нищенство.

Сострадательное отношение к нищенству на протяжении большей части русской истории обусловлено обилием причин, по которым русский человек мог оказаться без средств к существованию. В западных странах нищий с большой вероятностью являлся либо бывшим преступником, либо просто асоциальным человеком, ленивым и бессовестным.

В России же вполне нормальный человек мог оказаться бродягой и нищим. Причины перечислялись выше: война, лихоимство властей, пожар, неурожай и т. д. Поэтому окружающие относились к нищим как к безвинно пострадавшим, им помогали, а не преследовали. Вносило свою лепту и православие, не делившее бродяг на достойных и недостойных. «Справедливо или несправедливо он просит, и куда бы он ни употребил то, что ему дано – в том ему судья Бог» (Иоанн Златоуст).

Ограниченные ресурсы, патриархальность и иждивенчество. Не случайно из всех более или менее развитых христианских стран только в России сохранился обычай материальной помощи родственникам. В Европе уже давно забыли, что такое голод (а в Америке никогда и не знали). Конечно, и в европейских странах время от времени отмечалась нехватка продовольствия⁴², но в целом ситуация была гораздо более благополучной, чем в России.

⁴¹ Свод правительственных мероприятий, а также ныне действующих узаконений о нищенстве (1881–1893). СПб., б. г. С. 9.

⁴² Бродель Ф. Указ. соч. С. 88.

Когда в западной стране подростки уходят из родительской семьи и начинают жить самостоятельно, они не подвергают этим свою жизнь и здоровье опасности. Возможно, они будут вынуждены строго экономить, но голодать им не придется. В России, периодически переживающей трудные годы нестабильного режима системы управления, помощь родственникам вплоть до самого последнего времени являлась абсолютной необходимостью и фактором их выживания.

До сих пор считается, что плохие родители – это те, кто не может дать своим внукам (о детях и говорить нечего) высшего образования. Иностранцев удивляют патриархальные отношения в русских семьях, где взрослые дети, сами имеющие детей, не стесняются принимать материальную помощь от своих родителей. На Западе так не принято.

«В современном российском контексте это нередко выражается в том, что родители продолжают содержать даже женатых детей. Поддержка детей и внуков вообще выходит за рамки рыночных отношений – как прямых, так и косвенных», – пишет английский исследователь Теодор Шанин⁴³. Генетическая память народа еще помнит голод, и помощь родственникам воспринимается как жизненно необходимая вещь. Такое положение дел, естественно, затрудняет функционирование системы материального стимулирования. Молодежь долгие годы «ищет себя», сидя на родительской шее, вместо того чтобы по-настоящему работать и зарабатывать.

Упорный труд не давал ощутимого повышения уровня жизни, особенно в условиях бесплатного или фактически бесплатного предоставления населению важнейших благ: образования, здравоохранения, жилья, коммунальных услуг, общественного транспорта и т. д., как это было в СССР. «Даже в 1987 г. средняя советская семья расходовала лишь 0,3% своего бюджета на оплату всех видов бытовой энергии, получая тепло, горячую воду и газ почти бесплатно, оплачивая счета за электроэнергию по тарифам, не меняв-

⁴³ Шанин Т. Почему до сих пор не умер русский народ // Эксперт. 2000. № 1–2. С. 30–31.

шимся с 1947 года. На оплату жилища расходовалось в СССР лишь 3% бюджета семьи, а это самая низкая цифра среди всех стран мира»⁴⁴.

Тот же уравнительный эффект имело и поддержание государством искусственно заниженных цен на основные продукты питания и многие виды товаров и услуг. Для поддержания низких цен на молоко в размере 36 коп. за литр, при себестоимости производства молока в 380 руб. за тонну, правительство расходовало на эти цели в год около 15 млрд руб. Это было в 3 раза больше ежегодных расходов на войну в Афганистане. Субсидии низких цен на мясо составляли в 1986 г. около 40 млрд руб., то есть составляли 10% расходной части бюджета⁴⁵. Десятки миллиардов рублей прямых и косвенных дотаций ежегодно фактически отнимали трудовые доходы хороших работников и членов их семей в пользу всех остальных.

В 90-е годы сменился социально-экономический строй, но государственный подход к социально-трудовым вопросам мало изменился. Как пишет директор Института социальной политики Высшей школы экономики С. Смирнов, «продвигаемая ныне государственная модель управления процессами на рынке труда основывается на расширении сферы экономического и социального патронирования. А усиление патерналистских тенденций в госполитике приводит прежде всего к росту иждивенческих настроений»⁴⁶.

В общем, существовали и существуют сотни разных способов благополучно прожить, не работая вообще или же работая плохо. Поддержат барин, община, родственники, соседи, потом государство, родной колхоз, трудовой коллектив. Не дадут сдохнуть – и дом поправят, и коммунальные удобства проведут, накормят, обогреют, бесплатно вылечат и обучат, отвезут и привезут, на худой конец, в дом престарелых пристроят. Странно, что люди вообще соглашались работать.

⁴⁴ *Медведев Ж.* Не гонка вооружений погубила СССР // *Международная жизнь* 1998. № 1. С.183.

⁴⁵ *Медведев Ж.* Не гонка вооружений погубила СССР // *Международная жизнь* 1998. № 1. С.183.

⁴⁶ *Смирнов С.* Из света в тень // *Эксперт*. 2000. № 30. С. 8.

Первый стимул – работа для обогащения – отпал в силу уравниловки, второй возможный стимул – работа для поддержания существования – отпал в силу круговой поруки в русском обществе, когда все помогают ленивому, пьяному и убогому.

По-английски невыход на работу в прямом переводе звучит как «отсутствие» (absenteeism), без какой-либо эмоциональной окраски. В русском языке в данном случае употребляется особый термин – «прогул», от слова «гулять» (его исконное значение – «отдыхать»). Невыход на работу – своего рода праздник. А как называется административное отстранение от работы? «Уволить», то есть дать «волю», освободить! Это только в официальной песне звучало: «Трудовые будни – праздники для нас!» Но русский язык не обманешь, он откровенно и красноречиво говорит о наших действительных ценностях.

«Работа не волк, в лес не убежит». «Работа дураков любит». Иррациональное отношение к труду было исторически и экономически обусловлено и не могло не стать чертой национального характера, проявляющейся как у бедных, так и у богатых.



ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ В 2002 г.

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

Поступление иностранного капитала

Поступление иностранного капитала в Россию в первом полугодии 2002 г. после резкого сокращения в 1999 г. в очередной раз увеличилось. При этом приток капитала, который по своему экономическому содержанию соответствует понятию «инвестиции», по сравнению с соответствующим периодом прошлого года уменьшился: прямые инвестиции – на 25,4%, портфельные – на 16,7%.

В то же время третий год подряд растет приток капитала, фигурирующего в официальной российской статистике как «прочие инвестиции» и фактически состоящего из финансовых ресурсов, предоставляемых на возвратной основе – кредитов, в первую очередь торговых, и банковских вкладов (табл. 1). В составе «прочих» инвестиций торговые кредиты составляли в первом полугодии 2002 г. 12,8%, прочие кредиты – 86,1%.

Таблица 1

**Поступление иностранного капитала в Россию
в первом полугодии 1998–2002 гг., млн дол.**

Инвестиции	Первое полугодие				
	1998	1999	2000	2001	2002
Всего	7698	4271	4778	6684	8368
<i>В том числе:</i>					
прямые	1509	2429	1786	2509	1872
портфельные	33	7	51	238	199
прочие	6156	1835	2941	3937	6297

© ЭКО 2003 г.



Сдвиги в структуре поступающего в Россию иностранного капитала можно интерпретировать таким образом, что иностранные инвесторы, как и раньше, не доверяют российской экономике и скептически оценивают ее нынешнее состояние и ближайшие перспективы развития (главным образом в качественном, а не количественном плане). Одновременно иностранные инвесторы стали больше верить в финансовую устойчивость и платежеспособность российского государства и российских компаний. Последнее подтверждается и повышением кредитных рейтингов России на мировых финансовых рынках, позволяющим ей привлекать иностранный капитал на несколько более выгодных финансовых условиях, чем прежде.

С точки зрения стимулирования долгосрочных иностранных инвестиций кредитные рейтинги, однако, существенного значения не имеют. Для оценки инвестиционного климата в России решающую роль продолжают играть сложившиеся на Западе представления о ней как о стране коррумпированной, криминализированной, институционально и технически отсталой. Иностранных инвесторов настораживают особенности деловой практики и бухгалтерского учета российских корпораций, слабая правовая защищенность предпринимательства и особенно миноритарных акционеров, широкий размах теневой деятельности, далеко выходящий за рамки того, что принято считать допустимым в западных рыночных экономиках. И действительно, по данным одного из отечественных исследований, доля неучтенных операций в промышленности РФ составляет на разных стадиях производства и сбытовой деятельности от 23 до 50%, а средний процент искажения операций с фондами оплаты труда в разных отраслях колеблется от 33% до 67%.

Хотя либеральный экономический курс российских властей как будто пользуется принципиальной поддержкой со стороны западных деловых кругов, конкретная деятельность российского государства по регулированию экономики, являющаяся очень важной частью понятия «инвестиционный климат», воспринимается ими довольно критично. Напри-

мер, по данным одного из международных исследований (о них сообщил на заседании кабинета министров РФ глава Минэкономразвития Г. О. Греф), в рейтинге 160 стран по качеству государственного регулирования экономики Россия была помещена на 158-е место. Добавим к этому, что иностранные инвесторы, осуществляющие долгосрочные вложения (а это в первую очередь прямые инвестиции) в сферу производства, зачастую так же нуждаются в протекционистской защите принимающей страны (не говоря уже о стабильности ее таможенного режима), как и отечественные производители, но российская внешнеторговая политика имеет другую направленность и такой защиты объективно не обеспечивает.

Доля прямых (и обычно долгосрочных по своему характеру) иностранных инвестиций, в которых Россия, как и все прочие государства, особенно заинтересована, в общем поступлении иностранного капитала в РФ в последние годы снижается: в первом полугодии 1999 г. она составляла 56,9%, в январе–июне 2001 г. – 37,5%, в 2002 г. – уже 22,4%. При этом в 2002 г. прекратилось наметившееся в предыдущие годы расширение портфельных инвестиций: их доля понизилась с 3,6% в 2001 г. до 2,4%.

В нетто-измерении (т. е. приток капитала минус его отток) Россия, только по официальным данным, потеряла в первом полугодии 2002 г. 1678 млн дол. (10046 минус 8368 млн дол.), тогда как год назад сальдо движения капитала было положительным (200 млн дол.).

Этот очень тревожный факт лишний раз говорит о том, что хотя привлекательность вложений в экономику западных стран, переживающую сейчас не лучшие времена, очевидно понизилась, российские предприниматели и держатели капиталов все же отдают им предпочтение перед вложениями в экономику собственной страны. Возможно, здесь сказывается и определенная инерционность экономического поведения, вообще, по-видимому, характерная для российских предпринимательских кругов.

Структура иностранных инвестиций

Отраслевая структура иностранных капиталовложений носит неустойчивый характер, однако по наиболее принципиальным направлениям она существенно не меняется. Доля промышленности в общей их сумме повысилась с 37,2% в первом полугодии 2001 г. до 38,8% в первом полугодии 2002 г.; торговли, включая оптовую, и общественного питания – соответственно с 38 до 44%, доля транспорта понизилась с 5,9 до 0,9%, строительства – с 2,7 до 0,4%.

В промышленности основная часть притока иностранного капитала пришлась на долю нефтедобывающей отрасли (24,7% всех вложений в промышленность), пищевой (19,8%), цветной металлургии (15,4%) и машиностроения, включая металлообработку (7,5%). По сравнению с первым полугодием 2001 г. доля нефтедобывающей промышленности и цветной металлургии в общей сумме поступления ресурсов заметно повысилась, других отраслей – осталась примерно прежней или немного понизилась.

Крупнейший компонент притока иностранного капитала – «прочие инвестиции» – распределились в первом полугодии 2002 г. следующим образом (в скобках – данные за идентичный период прошлого года): торговля, включая оптовую, и общественное питание – 48% (42,3%), промышленность – 36 (38,8), общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка – 5,6 (7,2), связь – 4 (3,1), прочие отрасли – 6,4% (8,6%). Доля внешнеторговых кредитов, учитываемых в строке «торговля, включая оптовую и общепит» (это, видимо, только часть кредитов такого рода), составила в текущем году 28,4%. Среди промышленных отраслей основными получателями «прочих инвестиций» были все та же нефтедобывающая отрасль, черная и цветная металлургия, а также пищевая промышленность.

Из незначительных по размерам портфельных инвестиций почти половина пришлась на долю промышленности.

Наибольший интерес, с точки зрения воздействия на развитие российской экономики, представляет, конечно, распределение прямых инвестиций (табл. 2).

**Поступление иностранного частного капитала в форме
прямых инвестиций в основные отрасли экономики РФ
в первом полугодии 2001 и 2002 гг., млн дол.**

Отрасль	Первое полугодие	
	2001 г.	2002 г.
Всего	2509	1872
<i>В том числе:</i>		
Промышленность	831	887
нефтедобывающая	177	243
машиностроение и металлообработка	118	184
пищевая	272	166
Строительство	161	16
Транспорт	378	52
Связь	79	22
Торговля, включая оптовую, и общепит	842	647
В том числе внешняя торговля	...	262
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	99	101
Прочие отрасли	199	169

По сравнению с 2001 г. в прямых инвестициях резко упал удельный вес строительства, транспорта и связи. Доля же промышленности возросла с 33,2 до 47,4%, хотя сам объем вложений в эту отрасль увеличился незначительно.

В составе промышленности повысилась доля прямых инвестиций в машиностроение и металлообработку, но это, скорее всего, случайное явление. Размеры вложений в эту отрасль могут меняться в ту или другую сторону, но при этом они неизменно остаются очень небольшими. В развитых экономиках основная часть прямых иностранных инвестиций в промышленности обычно падает как раз на долю машиностроения. Практически не привлекает иностранный капитал находящаяся в глубоком кризисе отечественная легкая промышленность. Уменьшились в 2002 г. объемы прямых инвестиций в черную металлургию, в лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасль.

Основными источниками иностранных прямых инвестиций, поступивших в российскую промышленность, в текущем году являлись Великобритания (16,7%), США (15,5), Кипр (13,7), Германия (12,6) и Нидерланды (11,4%). В том числе основная часть вложений в машиностроение и металлообработку поступила из США (47,8%) и Германии (19,6%).

Объем накопленных иностранных инвестиций к середине 2002 г. возрос по сравнению с серединой 2001 г. на 4,3 млрд дол., а по сравнению с концом 2001 г. – на 2,5 млрд дол., т. е. соответственно на 12,7 и 7,1%. В общей сумме этих вложений доля прямых инвестиций значительно выше, чем в сумме притока иностранного капитала за полугодие (49% против 22%), что вполне понятно, если вспомнить об экономическом содержании категории «прямые инвестиции» и их долгосрочном характере. С «прочими инвестициями» ситуация обратная: в притоке капитала за полугодие они составляют 75%, в накопленных на середину года капиталовложениях – 47,5%.

Список стран, являющихся крупнейшими «поставщиками» иностранного капитала в первом полугодии 2002 г., не полностью совпадает со списком стран, являющихся основным источником накопленных иностранных инвестиций по состоянию на середину 2002 г. Наиболее заметно отличие по США, которые в первом списке занимают лишь шестое место (их инвестиции в российскую экономику сократились за год на 32%), а во втором списке – второе место (среди прямых инвесторов – даже первое). А вообще второй список за год почти не изменился – лишь Франция и Великобритания поменялись в нем местами (табл. 3).

В число семи крупнейших долгосрочных прямых инвесторов по состоянию на середину года входят Япония (6-е место) и Швейцария (7-е место), которых нет в табл. 3. Отметим еще, что в 2002 г. на второе место по размерам накопленных прямых инвестиций вышел Кипр, вложения которого в экономику России в последние годы особенно возросли. Однако инвестиции Кипра – это фактически бег-

лый российский капитал, возвращающийся в страну. Впрочем, и в инвестициях других стран такой капитал, видимо, занимает немалое место.

Таблица 3

**Иностранные инвестиции в экономику России
по основным странам-инвесторам в 2002 г., млн дол.***

Страна	Поступило в первом полугодии 2002 г.	Накоплено на конец июня 2002 г.	В том числе		
			прямые	порт- фельные	прочие
Всего	8368	38150	18579	1442	18129
<i>В том числе:</i>					
Германия	1627	7164	1524	384	5256
США	554	5356	4096	68	1192
Кипр	1116	4807	3594	335	878
Великобритания	906	4189	1973	143	2073
Франция	492	3364	276	0,1	3088
Нидерланды	682	2637	2244	21	372
Италия	193	1588	186	1	1401

* В таблицу включены страны, накопленные вложения которых составляют не менее 1 млрд дол.

Организации с участием иностранного капитала

Деятельность организаций с участием иностранного капитала** (ОПК) (без субъектов малого предпринимательства) в 2002 г. была более успешной и расширялась более быстрыми темпами, чем организаций с чисто отечественным капиталом. Количество ОПК возросло к 1 июля 2002 г. по сравнению с 1 июля 2001 г. на 9% – до 6076 единиц, численность их работников повысилась на 29,8% – до 1872 тыс. человек, а объем производимой ими продукции (товаров, работ, услуг) увеличился в текущих ценах на 39,8% – до 1184 млрд руб.

Соответственно повысилась доля выпуска таких организаций в ВВП России – с 21,1% в первом полугодии 2001 г. до 24,4% в первом полугодии 2002 г. Если взять только

** К организациям с участием иностранного капитала Госкомстат относит те, в составе участников которых есть хотя бы один иностранный инвестор – независимо от степени его вклада в капитал организации.

предприятия с иностранным участием, работающие в промышленности, то их доля в общем объеме выпуска промышленной продукции (в текущих ценах) возросла еще сильнее – с 12,7 до 18%.

В структуре продукции ОПК (табл. 4) в первом полугодии 2002 г. заметно повысился удельный вес промышленности при сокращении удельного веса торговли и общественного питания. Но по числу организаций с иностранным участием торговля с общепитом по-прежнему сохраняют первенство, хотя их доля в общем числе таких организаций понизилась с 32,5% в первом полугодии 2001 г. до 31,6% в первом полугодии 2002 г., в то время как доля промышленности повысилась с 25,5 до 26,3%.

Таблица 4

Отраслевая структура продукции, производимой предприятиями и организациями с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства), по всем видам деятельности в текущих (фактических) ценах в первом полугодии 2001–2002 гг.

Отрасль	Млрд руб.		%	
	2001	2002	2001	2002
Вся продукция (товары, работы, услуги)*	847,0	1184,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>				
промышленность	351,0	570,0	41,5	48,1
строительство	7,2	7,3	0,8	0,6
сельское хозяйство	3,1	3,7	0,4	0,3
транспорт	43,0	58,4	5,1	4,9
связь	40,6	56,3	4,8	4,8
торговля, включая оптовую и общественное питание	316,7	386,7	37,3	32,6
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	65,0	76,1	7,7	6,4
жилищно-коммунальное хозяйство	4,0	4,4	0,5	0,4
операции с недвижимым имуществом	2,9	3,7	0,3	0,3
наука и научное обслуживание	3,3	3,3	0,4	0,3
культура и искусство	3,9	4,6	0,5	0,4
прочие сферы деятельности	6,3	8,4	0,7	0,7

* Объем продукции по основному виду деятельности составлял в первом полугодии 2001 г. 90,8%, а в первом полугодии 2002 г. – 86,1% от общего объема продукции по всем видам деятельности.

Официальные данные об инвестициях России за границей очень ненадежны, но за отсутствием других ими приходится пользоваться. Вывоз капитала из России за рубеж, согласно им, значительно возрос в первом полугодии 2002 г. по сравнению с таким же периодом прошлого года – на 3562 млн дол., или в 1,55 раза, достигнув 10046 млн дол. Характерная особенность этих инвестиций, немало говорящая об их природе и краткосрочном характере, – значительное превышение суммы ежегодного (и даже полугодового) вывоза (оттока) российского капитала над суммой накопленных за все годы российских инвестиций в других странах. Последняя необычно сильно увеличилась за последний год, но составляла на середину 2002 г. всего лишь 3809 млн дол. (в середине 2001 г. она равнялась 2553 млн дол., в начале 2000 г. – 1785 млн дол.).

Во всех инвестициях российских организаций за границей в первом полугодии доля прямых составляла (в скобках – данные за первое полугодие 2001 г.) всего лишь 0,8% (3,4%), портфельных – 0% (0,3%), прочих – 99,2% (96,3%). Прочие инвестиции включали торговые кредиты – 37,3% (19,6%), прочие кредиты – 3,6 (0,3), банковские вклады – 58,3% (80%). Или в другом сопоставлении – на банковские вклады приходилось в первом полугодии 2002 г. 57,8% всех российских зарубежных вложений капитала.

Из общей суммы вывоза российского капитала за полугодие более половины пришлось на вложения в США (5556 млн дол., в первом полугодии 2001 г. – 4790 млн дол.), в основном совершаемые в форме банковских вкладов. Два последующих места в списке крупнейших импортеров российского капитала занимают офшорные зоны – Кипр (2136 млн дол.) и Виргинские острова (702 млн дол.).

Накопленные на середину 2002 г. российские инвестиции за рубежом распределяются по видам следующим образом: 63,3% – прямые, 4,2 – портфельные и 32,4% – прочие. Среди стран, в которых они размещены, на первое место вышла Белоруссия (15,3%, в том числе 24,1% накопленных прямых инвестиций), которой еще год назад вообще не было в числе десяти крупнейших импортеров российского

капитала. Второе место занимает Иран (15,1%, в том числе 23,9% прямых инвестиций), третье – Кипр (12,8%), четвертое – Нидерланды (11,6%) и пятое – Либерия (6%).

Интересно, что если в вывозе (оттоке) российского капитала за первое полугодие 2002 г. на США приходилось 55,3%, то в накопленных на середину года инвестициях – лишь 2,1% (79 млн дол.). Это результат того, что вложения в США делаются в основном в форме краткосрочных банковских вкладов.

Помимо Белоруссии, более-менее заметные суммы накопленных российских инвестиций в странах СНГ зафиксированы в Молдавии (170 млн дол.) и Армении (127 млн дол.). Российские вложения на Украине составляют пока всего лишь 59 млн дол. – 6,2% всех накопленных российских инвестиций в странах СНГ. Доля Белоруссии в этом же измерении – 61,7%, Молдавии – 18% и Армении – 13,4%.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Сводный индекс потребительских цен по регионам Сибири, декабрь 2002 г. к декабрю 2001 г., %*

Красноярский край	116,8
Томская область	116,7
Республика Алтай	116,4
Читинская область	115,5
Новосибирская область	115,4
Омская область	115,2
Кемеровская область	113,9
Иркутская область	113,6
Алтайский край	113,1

* Данные Новосибирского областного комитета государственной статистики

Тема статьи – анализ структурных сдвигов, которые произошли в экономике Новосибирской области с 1990 г., и обоснование подходов к формированию экономической политики в среднесрочном и долгосрочном периоде.

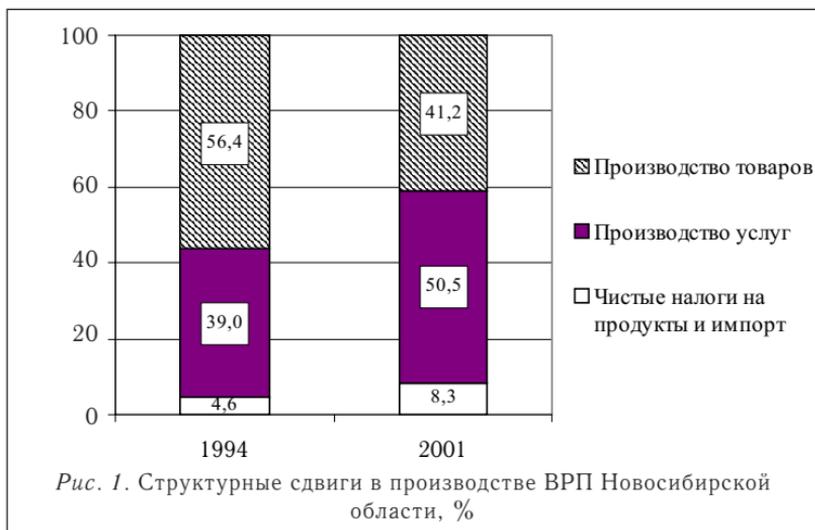
Структурная перестройка экономики Новосибирской области

А. В. САВЕЛЬЕВ,
начальник ГлавПЭУ,
В. П. ХАРЧЕНКО,

начальник отдела анализа эффективности управленческой и производственной деятельности ГлавПЭУ,
департамент экономического развития и промышленности администрации Новосибирской области

Ситуация

За последние 10 лет структура валового регионального продукта Новосибирской области изменилась (рис. 1). Прежде всего, нужно отметить значительный – с 39% в 1994 г. до 50,5% в 2001 г. рост доли услуг в производстве валового регионального продукта.



© ЭКО 2003 г.



Произошли изменения и в структуре основных фондов (рис. 2). Так, если в 1991 г. соотношение стоимости основных фондов было в пользу отраслей, производящих товары, то в 2000 г. оно стало в пользу отраслей, производящих услуги. Если бы такая динамика изменений производственной структуры ВРП происходила на фоне роста промышленного производства, то это означало бы вступление в фазу постиндустриального развития. В развитых странах доля производства услуг, как правило, превышает 60% валового продукта. В нашем случае рост доли услуг происходил на фоне серьезного спада промышленности. А 30%-й рост физического объема продукции отраслей, производящих услуги, позволил обеспечить относительно благополучную социальную динамику – занятость и доходы населения.



Будем рассматривать структурные сдвиги в экономике области по трем основным индикаторам – числу занятых, объему производства и объему инвестиций в основной капитал. Их сопоставление с уровнем 1991 г. позволяет выявить основные особенности сдвигов, происшедших в отраслевой структуре экономики Новосибирской области (заметим, что оценку структурных сдвигов осложняет значительная доля теневого и виртуального сектора).

В Новосибирской области произошло значительное перераспределение **трудовых ресурсов** (табл. 1). С 28 до 19% уменьшилась доля занятых в промышленности, с 11,6 до 5,3% сократилась доля в строительной отрасли, с 5,9 до 2,9% – доля науки в общей численности занятых. Доля торговли возросла с 7,6 до 16,5%, доля отраслей социальной сферы – с 16 до 19,1%.

Таблица 1

**Изменения в структуре занятости населения
Новосибирской области, %**

Отрасль	1991	2001
Промышленность	28,0	19,0
Сельское хозяйство	13,1	14,8
Транспорт	8,1	9,3
Строительство	11,6	5,3
Торговля	7,6	16,5
ЖКХ	3,6	4,3
Здравоохранение, образование, культура	16,0	19,1
Наука	5,9	2,9
Управление	3,4	4,5
Другие отрасли	2,8	4,2

В 2001 г. физический объем **инвестиций** в основной капитал в экономику области составил 37,5% от уровня 1990 г. (табл. 2). На этом фоне доля промышленности в общем объеме инвестиций снизилась на 0,5%, более чем в 2 раза снизилась доля инвестиций в сельское хозяйство, почти в 3 раза – строительную отрасль. При этом более чем в три раза – с 8,9 до 31,6% выросла доля транспортной отрасли, более чем в 2 раза – отрасли связи (с 1,7 до 3,7%).

Анализ изменений структурных сдвигов в промышленности с 1991 по 2001 г. позволяет утверждать, что наиболее быстрыми темпами росли доли следующих отраслей:

- электроэнергетика: доля в общем объеме промышленной продукции выросла более чем в 2,5 раза, в общем объеме инвестиций – на 37%, в общем объеме занятых – на 93%;

**Изменения в структуре инвестиций в основной капитал
по отраслям экономики Новосибирской области, %**

Отрасль	1991	2001
Промышленность	23,2	22,7
Строительство	5	1,7
Транспорт	8,9	31,6
Связь	1,7	3,7
Сельское хозяйство	23,6	10,2
Торговля	2,2	2,5
Прочие	35,4	27,9

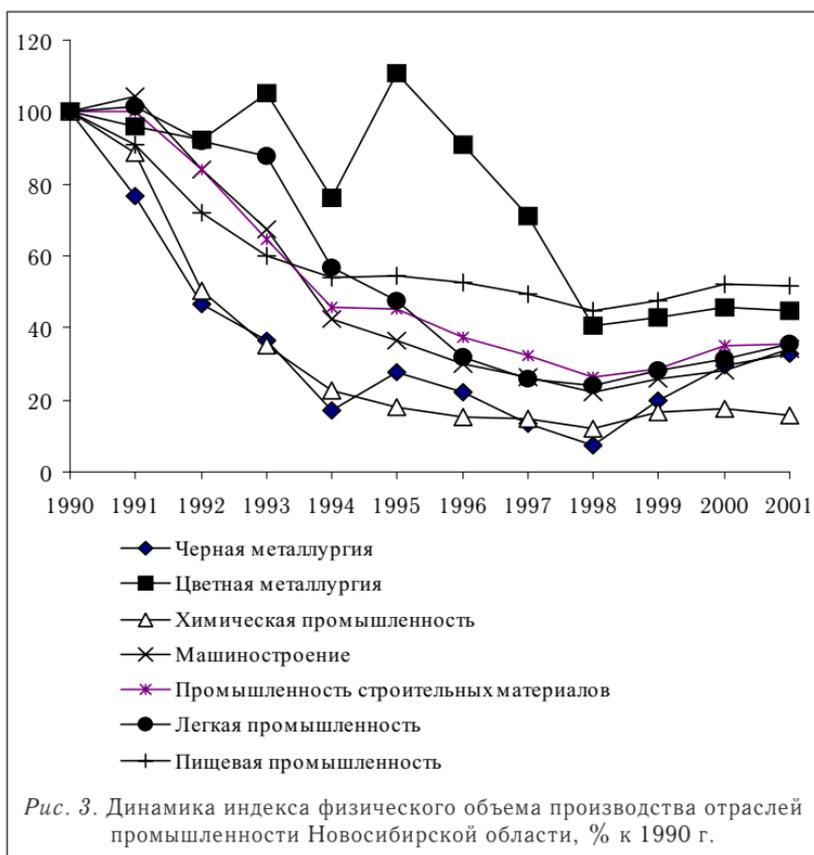
- топливная промышленность: доля в объеме производства промышленной продукции выросла в 1,7 раза, по инвестициям – в 1,4 раза;
- пищевая: доля в общем объеме промышленного производства выросла на 45%, в общем объеме занятых – на 21,9%.

Снизилась доли следующих отраслей:

- машиностроение: доля в общем производстве промышленной продукции сократилась на 19,5%, по инвестициям – на 46%, по численности – на 21%;
- легкая промышленность: по производству продукции – на 64,9%, по инвестициям – на 60%, по численности – на 12,8%.

В большинстве отраслей промышленности наблюдались разнонаправленные сдвиги. Так, уменьшение доли цветной металлургии в производстве продукции на 23% сопровождалось существенным – в 3 раза – увеличением доли инвестиций и более чем трехкратным ростом доли занятых. Лишь частично это можно объяснить отнесением с 1999 г. Новосибирского завода химконцентратов к отрасли «цветная металлургия».

Указанные структурные сдвиги происходили под влиянием значительного производственного спада в период с 1990 по 1998 гг. практически во всех отраслях промышленности (рис. 3).



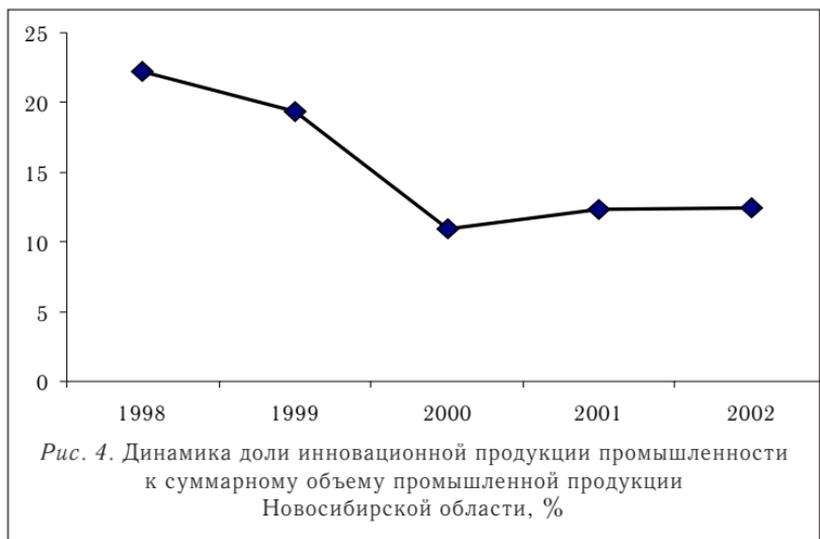
В наибольшей степени пострадали отрасли, работающие на инновационно-инвестиционный рынок (табл. 3). Доля занятых в секторе личного потребления с 1996 по 2001 г. увеличилась на 3,45%. Значительно по доле занятых и особенно по доле в ВРП выросла сфера обращения.

Таблица 3

Динамика доли в структуре занятости воспроизводственных секторов экономики Новосибирской области, % к итогу

Воспроизводственный сектор	1996	2001	Сдвиг
Личного потребления	53,9	57,4	+3,45
Инновационно-инвестиционный	24,5	17,2	-7,32
Топливо-сырьевой	6,5	7,0	+0,54
Сфера обращения и управления	14,5	16,9	+2,36

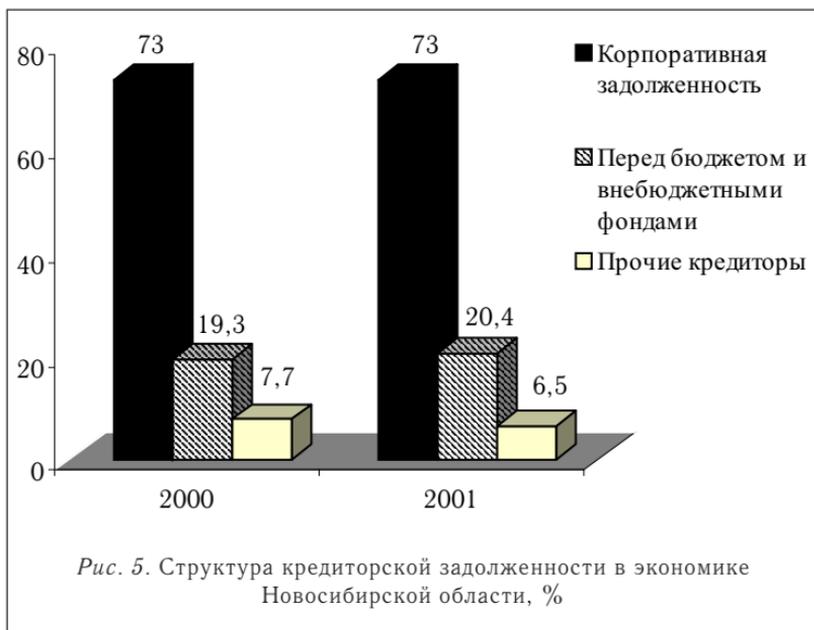
Экономический рост, начавшийся в течение трех последних лет, можно считать стартом качественно новых структурных сдвигов. Об этом свидетельствует увеличение объемов инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (рис. 4).



В течение трех последних лет также наблюдаются положительная динамика объемов производства практически во всех отраслях и опережающие темпы в отраслях, работающих на инновационно-инвестиционном рынке.

Трудности, которые препятствуют эффективной структурной перестройке экономики, проявляются в первую очередь на уровне предприятий. Это – неэффективное корпоративное управление, неэффективная правовая инфраструктура, влияние виртуальной и теневой составляющей экономики, недостаточно развитая банковская система, бюрократические препятствия (административные барьеры).

Анализ структуры кредиторской задолженности предприятий и организаций области (рис. 5) свидетельствует о продолжении скрытого субсидирования, поскольку основная часть кредиторской задолженности (около 70% общего объема) приходится на долги между предприятиями и организациями.



Перспективы

Наша задача сегодня – перейти от стихийного процесса формирования структурных сдвигов к действиям, приводящим к **росту конкурентоспособности экономики в целом, повышению экономического потенциала.**

Экономическая политика администрации направлена на стимулирование предприятий к расширению производства. Уровень производственных инвестиций в экономику Новосибирской области в среднем составляет 8–9% от ВРП. Для обеспечения высоких темпов экономического роста (на уровне 8% в год) инвестиции в предприятия должны составлять не менее 18–19% от ВРП. Это позволило бы в течение 10 лет более чем в 2 раза повысить уровень жизни населения области. Инвестиции в высокопроизводительные мощности, в первую очередь, в секторах экономики с высоким потенциалом роста позволят успешно решить задачу перехода экономики области на новый технологический уровень и добиться позитивных структурных сдвигов.

Крайне важно в ближайшей перспективе добиваться **повышения производительности труда на действующих предприятиях**. Это приведет к высвобождению избыточной рабочей силы. А рост числа новых высокоэффективных предприятий позволит обеспечить рабочие места для населения, высвобождаемого в результате повышения производительности труда на действующих предприятиях.

Первостепенное влияние на экономическое развитие в среднесрочной перспективе окажут **отрасли с наибольшим потенциалом роста объемов производства и занятости**.

Несмотря на то, что ежегодный рост производства за последние 3 года в среднем составляет 7–8%, пищевая промышленность в 2001 г. достигла только 54% от уровня 1990 г. в стоимостном выражении, легкая – 36%, машиностроительная – 35% (рис. 6).



Анализ потенциального спроса на основные продукты питания показывает, что, несмотря на широкий ассортимент в магазинах и на рынках, среднедушевой уровень потребления мяса и молока в настоящее время почти на 30% отста-

ет от уровня 1991 г. (данные облкомстата). Следовательно, производители продуктов питания, а также других потребительских товаров для внутреннего потребления имеют достаточно высокий потенциал экономического роста. Это предприятия пищевой, легкой, медицинской промышленности, а также промышленности строительных материалов, машиностроительные предприятия, которые участвуют в технологической цепочке для производства потребительских товаров.

И основные направления структурной перестройки экономики области должны быть связаны с эффективным развитием именно этих отраслей. Временной интервал «восстановительного» роста можно оценить в 4–5 лет – и в этот период существующих основных фондов предприятий этих отраслей, хотя они основательно изношены, достаточно для достижения дореформенного уровня. Требуются относительно небольшие инвестиции в управленческие технологии и модернизацию производственных технологий. Развитие этих отраслей будет служить ориентиром для роста объемов сельскохозяйственного производства.

Занимая существенную долю в общем выпуске товаров и услуг (34% в 1991 г. и 26% в 2001 г.), предприятия машиностроительного комплекса также внесут существенный вклад в эффективную структурную перестройку экономики и рост экономики в целом. В настоящее время 15 машиностроительных предприятий области участвуют в крупной научно-производственной программе «Силовая электроника Сибири». В эту программу входят 13 проектов, направленных на выпуск различных видов высокотехнологичной продукции, рыночная ниша которой только на территории Сибири оценивается в 650 млн дол в год. Успешное освоение этого рынка позволит почти в 3 раза увеличить объем производства в машиностроительной отрасли.

Эффективным структурным сдвигам будет способствовать создание новых производств. Здесь высокий потенциал, особенно в аспекте занятости, имеют транспорт, торговля, другие услуги, а также различные производства внутри сферы услуг – такие как сборка, расфасовка, упа-

ковка, производство и оформление тары. Здесь будут создаваться новые рабочие места для населения.

Масштабному росту инвестиций в экономику области в настоящее время препятствует не недостаток, а, напротив, избыток незадействованных мощностей (табл. 4). Уровень загрузки производственных мощностей промышленных предприятий Новосибирской области, по оценке комитета промышленности администрации области, сохраняется на уровне 40–50%. По меркам нормальной экономики недогрузка велика, что существенно подавляет стимулы инвестиционной активности. Когда загрузка повысится хотя бы до 80% от нормального уровня и запас свободных мощностей будет исчерпан, у предприятий появится по-настоящему сильный внутренний стимул к расширению основных фондов, а значит, и к масштабным капиталовложениям, способным обеспечить долгосрочный экономический рост. Кроме того, увеличение уровня загрузки производственных мощностей продемонстрирует и способность предприятий к реализации успешных стратегий развития, что крайне важно с точки зрения инвестиционной привлекательности.

Таблица 4

Уровень загрузки производственных мощностей по отдельным отраслям промышленности Новосибирской области, %

Отрасль	2000	2001
Черная металлургия	15,0	16,0
Цветная металлургия	55,0	56,0
Химическая промышленность	39,0	41,0
Машиностроение	39,0	40,2
Легкая промышленность	49,9	50,2
Микробиологическая	88,0	56,6
Медицинская	83,0	83,7

Какие инструменты государственной поддержки можно считать эффективными на ближайшую перспективу? Важным является активизация лизинговых схем для частично-

го обновления оборудования на предприятиях пищевой, перерабатывающей промышленности и других отраслей. С 2003 г. значительные средства областного бюджета – 0,5 млрд руб. – будут выделены на пополнение основных и оборотных средств предприятий.

В настоящее время Главное планово-экономическое управление приступило к разработке среднесрочной программы социально-экономического развития области на период 2004–2008 гг. При подготовке проекта программы будут выделены приоритетные отрасли, обеспечивающие высокие темпы роста экономики Новосибирской области. Система государственной поддержки должна обеспечить руководству предприятий и инвесторам стимулы к обновлению не только основных фондов, но и управленческих технологий, необходимых для повышения производительности труда и создания эффективных производственных мощностей.

Стратегии, положенные в основу программы, должны носить ярко выраженный инновационный характер. Программа будет предусматривать комплекс мероприятий, стимулирующих действующие производства к использованию инноваций всего спектра – от новых технологий до инноваций в области управления, маркетинга, финансов. Кроме того, необходимым элементом программы должно стать создание условий для роста малых высокотехнологичных предприятий как базы будущего экономического потенциала.

Такая программа должна стать результатом тесного и плодотворного сотрудничества как лидеров регионального бизнеса, так и власти. Необходимо распределить не только полномочия, но и ответственность за выполнение приоритетов и задач программы. Для этого нужны связи и надежные коммуникации между участниками программы, учет интересов различных сторон. Процесс реализации программы должен быть понятным для всех ее участников.

С начала экономических реформ в России вышло немало публикаций по проблемам депрессивных территорий, методике их отбора, а также антикризисным мероприятиям. Однако антикризисные рекомендации чаще всего носят общий характер. Поэтому для каждой депрессивной территории необходимо разрабатывать индивидуальные программы оздоровления с учетом их региональных особенностей. На примере депрессивного Закаменского района Республики Бурятия рассмотрены несколько возможных вариантов выхода из депрессии.

Депрессивные территории: *возможные пути оздоровления*

Г. Б. ДУГАРОВА,
кандидат географических наук,
Институт географии СО РАН,
Иркутск

За десятилетие экономических реформ в России вышло немало публикаций по проблемам депрессивных территорий, проводились различные совещания и конференции. Дважды (в 1997 и 2000 г.) состоялись парламентские слушания в Государственной думе, на которых было принято решение нормативно закрепить: а) понятие депрессивных территорий; б) цели и принципы предоставления господдержки территориям; в) механизмы их предоставления; г) критерии и принципы формирования перечня депрессивных территорий; д) процедуры конкурсного отбора конкретных депрессивных территорий и т. д.¹ Однако все это отнюдь не гарантирует позитивное решение проблем депрессивных территорий. Не случайно, что они и во всем мире решаются исключительно долго. Дело в том, что до настоящего времени существуют значительные расхождения не только в понимании остроты проблем депрессивной территории, механизмов и задач ее оздоровления, но и в самом определении депрессии.

¹ Лексин В., Швецов А. Депрессивные территории: прежние проблемы и новые варианты их решения // Российский экономический журнал. 2001. № 9. С. 35–64.

© ЭКО 2003 г.



Источник депрессии – монопроизводство

В России «депрессивными», прежде всего, оказались моноотраслевые территории с некоторыми отраслями военно-промышленного комплекса, текстильной, машиностроительной и горнодобывающей промышленности. Основными причинами явились потеря спроса на выпускаемую продукцию, ее низкая конкурентоспособность и нерентабельность производства в рыночных условиях. Кризис основного район- и градообразующего предприятия вызывал упадок и деградацию целых территорий. Особенно пострадали горнодобывающие районы, которые изначально были подвержены депрессии вследствие искусственного «насаждения» в них одного-двух производств без учета социального фактора. Чтобы создавать индустриальную и военную мощь страны, шло интенсивное освоение природных ресурсов без продуманной всесторонней программы социально-экономического развития.

Типичным примером депрессивной территории является Закаменский район Республики Бурятия. В данном районе вследствие ликвидации основного район- и градообразующего предприятия (Джидинского вольфрамово-молибденового комбината) резко ухудшилась экономическая и социальная база района, качество и уровень жизни населения. Доля собственных доходов района сократилась с 90% в 1990 г. до 13% в 2000 г., спад промышленного производства достиг более 70%, почти 49% населения трудоспособного возраста оказались безработными. Высок также миграционный отток населения, превысивший в 1997 г. среднереспубликанский уровень почти в 2,5 раза. В 1998 г. почти 75% населения имели среднедушевой доход ниже прожиточного минимума. В сходном положении оказалось множество других районов, особенно с сырьевой ориентацией. Такие депрессивные ареалы встречаются в Иркутской области (поселки Белая Зима, Мама), в Читинской (поселки Этыка, Запокровский, Букука).

Мировая практика показывает, что депрессивные территории не способны самостоятельно выйти из кризиса. В на-

стоящее время механизмы предоставления и объем финансовой поддержки государства таким территориям в России пока не установлены, нет также и законодательно принятой методики их отбора. Согласно проекту ТАСИС, сам по себе официальный статус депрессивной территории – еще не достаточное основание для получения помощи от федеральных властей. Для этого депрессивным районам необходимо разработать и официально утвердить программу социально-экономического развития, которая должна пройти экспертизу. Без такой программы государственная помощь не предоставляется, ибо опыт показывает, что простое пополнение бюджета депрессивных территорий не устраняет причин депрессии. Стратегия социально-экономического развития любой территории должна предусматривать не только выделение целей и приоритетных направлений развития, но и создание условий для достижений поставленных целей².

Получение официального статуса депрессивной территории и предоставление ей помощи должны происходить по инициативе федеральных, региональных и местных властей, на основе заявки от депрессивной территории. Именно последняя предоставляет все необходимые статистические данные, гарантирует их достоверность и определяет возможные пути возрождения региона.

Как преодолевают депрессию в разных странах и регионах

Для большинства депрессивных территорий на основе сценарного подхода можно (на примере Закаменского района) предложить несколько возможных вариантов выхода из депрессии.

Первый вариант заключается в осуществлении односторонних государственных мероприятий, например, целенаправленная миграция населения из кризисных районов за

² О федеральной поддержке особо нуждающихся депрессивных и отсталых территорий Российской Федерации: проект Федерального закона // Регион: экономика и социология. 2001. № 1. С. 35–55.

счет бюджетных средств. До настоящего времени такие мероприятия проводились исключительно при чрезвычайных ситуациях (экологические катастрофы, стихийные бедствия). Сейчас такие меры предусматриваются для некоторых северных районов России, переживающих наибольшие трудности. Одним из примеров может служить разработка программы по государственной поддержке северных районов Иркутской области³.

Ситуация в этих районах во многом будет определяться их инвестиционной привлекательностью и конкурентоспособностью их продукции. Иначе говоря, если на данной территории нет уникальных природных ресурсов, то шансов на возрождение прежних производств мало (под уникальностью, прежде всего, понимается наличие спроса). Поэтому уже сейчас необходимо провести своеобразную инвентаризацию таких предприятий и определить их судьбу. В перспективе придется ликвидировать некоторые поселения вместе с их градообразующими предприятиями, поэтому необходимо планомерно отселять жителей уже сейчас. Для Закаменского района такого рода мероприятия не пригодны из-за относительно благоприятных природных условий для жизнедеятельности населения (по сравнению, например, с северными территориями) и геополитических особенностей (район расположен вдоль государственной границы с Монголией).

Второй вариант – переориентация отраслевой структуры производства, то есть создание и развитие в этих районах за счет государства новых производств. Как, например, было сделано в Германии или в США (в 1933 г.). В штате Теннесси для ликвидации значительного отставания социально-экономического развития по сравнению с другими частями страны была создана крупнейшая энергосистема. Ее дешевая электроэнергия стала одной из важнейших предпосылок ускорения процесса индустриализации. В регионе установлены и поддерживаются льготные

³ Программа социально-экономического развития Иркутской области на период 1998–2001 гг. Раздел 22 «Север области: реструктуризация и государственная поддержка».

тарифы на электроэнергию. Это послужило стимулом для привлечения сюда промышленных предприятий, в том числе использующих новые технологии, в частности атомной промышленности, что способствовало улучшению условий и качества жизни населения. Эта программа стала первым крупным примером программно-целевого подхода к решению региональных проблем.

Основным направлением антидепрессивной стабилизационной политики в Германии явилось государственное вмешательство, главным образом путем предоставления различных льгот и дотаций новым фирмам, действующим в передовых отраслях, государственное инвестирование в создание систем инфраструктуры, создания совместных организаций с частными фирмами, технологических центров. Для сокращения безработицы среди молодежи и эмиграции в Рурском регионе было создано пять новых университетов (Дортмунд, Эссен, Хаген и др.)⁴.

Полезен опыт Шотландии, где когда-то роль главного «мотора» первой промышленной революции и несбалансированный рост тяжелой индустрии превратили ее в регион с высочайшей концентрацией депрессивных отраслей. Ликвидацию депрессии в Шотландии начали с социально-экономического картирования всей ее территории и выделения статусных зон, в которых антидепрессивные меры распространялись с местного (локального) уровня на более широкий (региональный)⁵.

Для Закаменского района необходима особая совместная программа районной администрации, республиканских и федеральных органов, предусматривающая согласование интересов всех сторон и исходящая из возможностей самого района, в том числе и местных жителей. При этом нельзя допустить искусственного «насаждения» производств, не

⁴ Клютер Х. Структурные изменения в угольной промышленности и реорганизация социально-экономической системы Рурского региона // Регион: экономика и социология. 1997. № 2. С. 147–159.

⁵ Алексеев В. В., Зубков К. И., Килин А. П. Зарубежный опыт антидепрессивной региональной политики. Екатеринбург: Наука, Уральское отд., 1992.

отвечающих местным условиям. Выделяемые депрессивным районам (местным администрациям) средства государства должны тратиться на структурную перестройку, а не на сохранение нежизнеспособных мощностей. Такие мероприятия в основном проводятся в высокоразвитых странах со стабильной экономикой. В наших условиях из-за ограниченности государственных финансовых ресурсов эти мероприятия трудно осуществимы. Тем более что привлекательность Закаменского района остается для инвесторов пока низкой из-за его невыгодного экономико-географического положения (удаленности от промышленно-культурного центра – г. Улан-Удэ и плохой транспортной доступности).

Развитие внутреннего потенциала с участием государства

Третий вариант – использование собственного природно-ресурсного потенциала и развитие соответствующих местным условиям и ресурсам конкурентоспособных производств. Этот вариант наиболее приемлем для Закаменского района, так как предусматривает развитие внутреннего потенциала, с некоторым участием государства. В настоящее время предоставляемых Закаменскому району дотаций хватает только на покрытие его минимальных социальных расходов (тепло-, энергообеспечение – 47,7%, просвещение – 26,1%, здравоохранение – 9,1% и т. д.)⁶. Поэтому для преодоления кризиса государственная финансовая помощь должна быть достаточной, а главное – «прозрачной», целенаправленной и адресной.

Для Закаменского района существуют несколько возможных направлений, чтобы преодолеть упадок и застой. Можно выделить две наиболее перспективные отрасли, способные вывести район из кризиса. Это – золотодобыча и лесная промышленность. Развитие других отраслей должно способствовать процессу восстановления социально-экономической сферы и хозяйства района.

⁶ Отчеты об исполнении консолидированного бюджета Закаменского района Республики Бурятия за 1990 г. и на 1 января 2001 г.

Золотодобывающая отрасль в настоящее время является основной экономической базой района. Она дает почти 60% доходной части районного бюджета, 22% – налоговых отчислений⁷. Сейчас в районе занимаются только добычей россыпного золота (его прогнозные запасы – всего 24 т). Поэтому в будущем ставку следует делать на «рудное» золото. И уже сейчас необходима государственная поддержка на проведение геологоразведочных работ и подготовку к промышленному освоению месторождения «рудного» золота, содействие существующему в районе проекту по извлечению золота и вольфрама из хвостов Джидинского комбината. Этот проект предусматривает экономию капитальных вложений и решение экологической проблемы города. Однако пока не решена проблема с оборудованием и технологией обработки хвостов.

В 2002 г. два крупных золотодобывающих предприятия («Закаменск», «Джидинский вольфрам») предполагают реализовать данный проект. Развитие этих предприятий будет способствовать улучшению социально-бытовой сферы района, так как они помимо добычи золота занимаются торгово-закупочной деятельностью, строительством спортивно-оздоровительного комплекса, созданием предприятий общественного питания и т. д. Это в свою очередь должно способствовать росту товарооборота, финансово-денежного обращения в районе и развитию других отраслей.

Особую ценность для Закаменского района представляют лесные ресурсы, так как почти 64% площади района заняты лесами. Леса в основном лиственные (лиственница – 60% лесной площади, кедр – 15%, пихта и ель – 10%). Общая лесистость составляет более 71%. В настоящее время лесная промышленность практически никак не участвует в формировании районного бюджета из-за низких тарифов на использование лесных ресурсов, отсутствия глубокой переработки древесины и трудностей ее вывоза за пределы района. Но в будущем эта отрасль может стать

⁷ Программа стабилизации социально-экономического положения Закаменского района на 1999–2005 годы.

одним из источников дохода, необходимых для преодоления депрессии. Потому что, во-первых, существует спрос на мировом рынке со стороны островных государств на ливиницу подобного качества. Во-вторых, относительно выгодное экономико-географическое положение района (близость к Восточно-Сибирской магистрали и Азиатско-Тихоокеанскому региону) должно способствовать развитию международных экономических отношений.

Также большой интерес для развития экономики района представляют драгоценные и поделочные камни (амазониты, лабрадориты). Развитие этих производств сейчас трудно прогнозировать, так как недостаточно разведаны месторождения, отсутствует полная информация о спросе и предложении на данные виды сырья и продукцию из них, неустойчива государственная ценовая политика. Развитие данной отрасли также будет способствовать накоплению дополнительного дохода для Закаменского района.

Одним из возможных вариантов может быть и возрождение вольфрамового производства, которое будет зависеть, прежде всего, от конъюнктуры на рынке цветных металлов. При этом необходим маркетинг, который отслеживал бы любые изменения на рынке цветных металлов и возможности включения предприятия в состав крупных транснациональных корпораций, так как сложность выхода подобных предприятий на внешний рынок заключается в отсутствии мировых рынков сырья. Зарубежные добывающие предприятия интегрированы в крупные компании, занимающиеся добычей и обогащением руд, производством металлов и их обработкой. Международная торговля рудами и концентратами идет или в рамках транснациональных компаний, или по прямым долгосрочным контрактам.

Конечно, было бы наивно надеяться на то, что возрождение тех или иных отраслей полностью может решить все проблемы депрессивных территорий. Возрождение вольфрамового комбината, если оно даже и произойдет, только частично решит социально-экономические проблемы Закаменского района. Предприятие не будет содержать соци-

альную и экономическую базу района, как в прошлом. Количество рабочих мест на нем будет значительно меньше, чем в советский период.

Преодолению депрессии должно помочь развитие других отраслей и производств, способствующих решению жизненно важных проблем района, таких как обеспеченность топливно-энергетическими ресурсами. Эта проблема, возможно, будет решена в результате разработки местных угольных месторождений (Сонгино, Хара-Хужирское) и перевода городских котельных с жидкого топлива на уголь. Ее может решить и прохождение по территории Закаменского района Ковыктинского газопровода. Эти мероприятия позволят почти вдвое сократить расходы районного бюджета⁸. Проблему снабжения местного населения продуктами питания можно решить за счет самообеспечения. Обеспеченность населения основными сельскохозяйственными продуктами составляет всего 60%, но по производству ряда основных продуктов (например, мяса, молока, овощей) в расчете на душу населения район полностью удовлетворяет свои потребности. Обеспечить население продуктами питания поможет решение ряда проблем – совершенствование землеустройства, правовая защита сельскохозяйственных производителей, развитие кооперации и малых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и др.

Первый этап выхода из кризиса Закаменского района начнется тогда, когда успешно начнут функционировать наиболее конкурентоспособные предприятия, которые вывозят свою продукцию за пределы района и способствуют увеличению ликвидных средств у населения. Увеличение занятости населения, рост покупательского спроса будут способствовать развитию и других предприятий. Таким образом, сокращение вывоза сырья и увеличение вывоза готовой продукции должны стать основной целью дальнейшего социально-экономического развития Закаменского района и выхода его из депрессивного состояния.

⁸ Программа стабилизации социально-экономического положения района на 1999–2005 годы.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ МЕНЕДЖЕРА: *МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД*

Ю. Н. БЕЛОКОПЫТОВ,
кандидат педагогических наук,
Г. В. ПАНАСЕНКО,
доктор философских наук,
Сибирский государственный технологический университет,
Красноярск

Способность менеджера взаимодействовать с сотрудниками тесно связана с его умением разбираться в людях. Так или иначе, нередко чисто интуитивно, каждый управленец классифицирует свой персонал.

Что дает классический репертуар универсальных типологий личности? Древнегреческий врач Гиппократ выделил четыре типа темпераментов: холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик. Аристотель классифицировал типы людей на основе строения тела человека, придавая особое значение физиогномике. И. Кант дополнил и развил типологию темпераментов. Классификация Э. Кречмера объединила телесную конституцию человека и его психологический тип с точки зрения психиатрии. Связь между соматическим строением человека и складом личности исследовалась и дальше. Особое внимание уделялось акцентуированным личностям. В этом направлении работал П. Б. Ганнушкин, изучавший людей с ярко выраженным преобладанием какой-то одной из личностных черт. Его подход продолжил К. Леонард, который исследовал уже более значительные отклонения в личности, затрагивая проблемы антисоциальных типов, психопатии и гениальности.



Аналогичные исследования велись и в отдельных возрастных группах. Так, советский психиатр А. Е. Личко изучал проблемы психопатии и акцентуации характера у подростков. Долгое время в медицине и биологии человек рассматривался с точки зрения обмена веществ. При этом в психиатрии достаточно четко были описаны одиннадцать психотипов личности, где особое внимание уделялось энергетическим параметрам. Были выделены четыре высокоэнергетических типа: эпилептоидный, паранойяльный, гипертимный и истероидный. Кроме этого дополнительно были определены три непостоянных психотипа: циклоидный, конформный, неустойчивый. Четыре оставшихся психотипа относились к низкоэнергетическим: шизоидный, психастеноидный, гипотимный, сензитивный. У обычных людей подобная классификация нередко вызывает негативное отношение и к процессу исследования, и к проводящему его исследователю. Действительно, специфические медицинские понятия не всегда подходят для нормального, «среднего» человека. Тем более то, что адекватно показывает различные отклонения от нормы и эффективно используется в медицинских целях, совсем не годится для определения деловых и личностных качеств менеджеров. Примером может выступать известный всем тест ММРІ, который в последнее время используется во всех сферах деятельности¹.

На пути к новым методикам. В связи с этим перед учеными возникла необходимость в новой классификации типов личности, которая бы не отпугивала исследуемых и исследователей, т. е. валидной (дающей достоверные результаты) методики для здоровых людей. Наибольшую известность получил многофакторный личностный опросник Р. Кэттелла. Акцент исследования смещается с типологии личности на шестнадцать основных личностных черт, которые понимают-

¹ Ср., в частности: «Возьмем, к примеру, ММРІ (Миннесотский многоаспектный личностный опросник) – любой американец уже, наверное, выучил его наизусть, потому что у них им пользуются непрерывно. Но когда его используют у нас, даже в адаптированном варианте, – у российских мужчин он вызывает разнообразные реакции от смеха до растерянности...» (Николаева Е. И. Тестирование без мифов // ЭКО. 2002. № 8. С. 168).

ся как устойчивые особенности человека и мало изменяются в различных житейских и управленческих ситуациях.

На наш взгляд, управленцы и практики должны быть вооружены достаточно простой и надежной системой исследования как личности менеджера, так и коллектива. Таким образом, методологический акцент сдвигается в социально-психологическом плане с уровня обмена вещества и энергии на более высокий уровень – обмена информацией. Такая типология должна разрешить вечную проблему архитектуры и совместимости в коллективах, а также показать уровень эффективности управленческого влияния менеджера. Таким образом, упор в типологии личности делался не на позитивных и негативных чертах характера, а на ее *предназначении к определенной сфере деятельности*.

В свое время определить врожденную предрасположенность к тому или иному виду профессиональной деятельности пыталась астрология. В древности считалось, что человек, родившийся под определенным знаком Зодиака, обладает устойчивыми чертами характера. К примеру, известный современный американский астролог Линда Гудмен описывает психологическую совместимость различных типов людей в управлении, с учетом особенностей их характера.

В дальнейшем астрологический подход в исследованиях сменился научным. Такие ученые, как Д. Шелдон, Б. М. Теплов, В. Д. Небылицин и др., внесли свой вклад в разработку типологий личности. Известный психолог К. Г. Юнг создал свою аналитическую типологию на основе здоровых, а не дефектных сторон личности, заложив основы будущей науки соционики. Д. Кейрси разработал специальный практический опросник для диагностики типов личности. Многочисленные исследователи использовали их в дальнейшем как базовые модели в теории и практике соционики. Их поиск был нацелен на эффективное приложение личностного потенциала к определенным сферам управленческой деятельности, а также на успешный подбор кадров для эффективной социальной организации.

Соционический подход. По нашему мнению, соционика явилась первым реальным подходом в практике менедж-

мента. Она сформировалась на стыке различных наук: информатики, социологии и психологии. Литовский ученый А. Аугустинавичуте теоретически развила идеи К. Юнга и дала подробное описание отношений между социотипами. Принципиально, что предметом соционики является не психотип, а социотип, который рассматривается как константа человеческого характера. В основе описания соционических типов личности заложены четыре дихотомических признака: экстраверт (E) – интроверт (I), сенсорный (S) – интуитивный (N), мыслящий (T) – чувствующий (F), решающий (J) – воспринимающий (P). Различные вариации представляют собой совокупность шестнадцати типов личности и отражают ядро природных качеств человека. Ввиду неразработанности системы отношений между типами и отсутствия соответствующей методики определения типа личности долгое время данная концепция не находила практического применения².

В настоящее время существует ряд школ соционики, в частности, американская, литовская, киевская, новосибирская и др. Концепция формирования типологии у них одинакова, но они различаются в некоторых терминологических аспектах и в обозначении «имен типа» личности. Особую популярность в США получила типология Майерс-Бриггс³. Миллионы американцев скорректировали свою деятельность на основе данной методики. Используя теорию психологических типов личности, менеджеры смогли не только эффективно управлять персоналом, но и сделать успешную карьеру. Социотип понимается нами как определенная информационная направленность человека при взаимодействии с окружающей средой, его способ восприятия, переработки и передачи информации. Он позволяет объяснить и прогнозировать организационное поведение человека в

² Особую популярность среди менеджеров в нашей стране соционика получила после публикации ряда статей в «ЭКО», где каждому типу личности был дан «псевдоним» по фамилиям известных литературных героев или исторических лиц, которые воплощали эти типы наиболее ярко.

³ См. также: Торбин А. «Облом» Обломовых: эволюция менеджмента в России // ЭКО. 2001. № 11. С. 35–38.

различных ситуациях. При этом существуют такие современные методики, которые дают возможность выявить типологию индивида на основе характеристик конституции тела, мимики, жестов, общения и даже состояния здоровья.

На гуманитарном факультете Сибирского государственного технологического университета г. Красноярска нами были проведены исследования по выявлению социотипа среди студентов второго, третьего и четвертого курсов, избравших своей специальностью менеджмент. Применялся специальный опросник личности Д. Кейрси. Выборка составила 115 человек. Распределение данных дало следующую таблицу.

Распределение социотипов (выборка – 115)

ISTJ – 6	ISFJ – 5	INFJ – 1	INTJ – 2
ISTP – 0	ISFP – 1	INFP – 0	INTP – 1
ESTP – 1	ESFP – 7	ENFP – 4	ENTP – 2
ESTJ – 30	ESFJ – 30	ENFJ – 16	ENTJ – 9

Раскроем социотипы по каждой строчке таблицы в процентном отношении:

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| «администратор» (ESTJ) – 26,1%; | «ученый» (INTJ) – 1,74%; |
| «коммерсант» (ESFJ) – 26,1%; | «изобретатель» (ENTP) – 1,74%; |
| «педагог» (ENFJ) – 13,91%; | «писатель» (INFJ) – 0,87%; |
| «фельдмаршал» (ENTJ) – 7,83%; | «художник» (ISFP) – 0,87%; |
| «гостеприимный хозяин» (ESFP) – 6,1%; | «архитектор» (INTP) – 0,87%; |
| «опекун» (ISTJ) – 5,2%; | «игрок» (ESTP) – 0,87%; |
| «консерватор» (ISFJ) – 4,35%; | «мастер на все руки» (ISTP) – 0%; |
| «журналист» (ENFP) – 3,48%; | «философ» (INFP) – 0%. |

Результаты анализа показывают, что социотипы, ориентированные на управленческие профессии («администратор», «коммерсант», «фельдмаршал») составляют 60,03% от общего числа исследуемых. Согласно этим данным, они от природы предрасположены к руководству. Поэтому сформировать у них знания, умения и навыки в области менеджмента не представляет особого труда, особенно если есть

желание самих студентов. Но около 40% студентов совсем не предрасположены к управленческой деятельности. Мы считаем, что менеджменту можно обучить и этих студентов, но это связано с большими энергетическими затратами, как со стороны профессорско-преподавательского состава, так и самих студентов. Получится ли из них настоящий специалист в области науки и искусства управления – весьма проблематично.

Итак, возможности личности в управлении определяются с одной стороны – особенностями социотипа, а с другой стороны – обучением и воспитанием. Решить проблему сокращения энергетических затрат на подготовку кадров в области менеджмента можно не только за счет совершенствования процесса обучения, но и за счет эффективного профессионального отбора на гуманитарный факультет данной специальности.

Психогеометрический подход. В качестве второго подхода в исследовании личности менеджера можно рекомендовать психогеометрию. Американский специалист в области менеджмента Сьюзен Деллингер разработала оригинальную методику диагностики, получившую название психогеометрии и прошедшую апробацию среди руководителей фирм США. Эта методика дает возможность быстро и точно определить форму личности руководителя, описать его личностные и деловые качества и даже спрогнозировать поведение в различных ситуациях.

Суть методики заключается в следующем. Исследуемый располагает в субъективном порядке пять геометрических фигур: квадрат, треугольник, прямоугольник, круг, зигзаг. Фигура, выбранная первой, определяет доминирование левого или правого полушария головного мозга. Левостороннее полушарие представляют такие фигуры, как квадрат и треугольник. Правостороннее представляют круг и зигзаг. Прямоугольник не имеет четко выраженной ориентации. Мы использовали данный метод для выявления особенностей выработки решения у менеджеров, которые получали второе образование в СибГТУ. Для анализа был выбран ряд

конкретных управленческих ситуаций⁴ из разработанной нами деловой игры «Управленческое воздействие на человека». В выборке участвовало 79 человек. По содержанию письменных ответов были проанализированы приемы и методы управленческого воздействия, применяемые каждым участником. Прослеживалась определенная закономерность выбора влияния методов в зависимости от «формы» личности менеджера (выбора ведущей геометрической фигуры). Так, в разрешении ситуации по улучшению конфликтных отношений руководителя низшего звена управления с коллективом получился следующий набор различных решений.

Менеджеры, которые ведущей фигурой выбрали квадрат, рекомендуют данного мастера уволить или перевести в другой цех. Те, кто ведущей фигурой выбрал круг, предложили: убедить мастера, провести с ним беседу, дать конкретный совет, поставить мастера в аналогичную ситуацию, рекомендовать мастеру изменить свой подход. При выборе зигзага исследуемая группа пришла к однотипному мнению: о запрете использовать критику слабых психологических черт личности. Предлагались следующие пути решения этой проблемы: работать только в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации или уволиться.

Следующая конфликтная ситуация показывала возникающую напряженность участников собрания с ведущим (председателем) при решении производственной проблемы. В ее разрешении со стороны «квадратов» было предложено: председателю навести порядок в аудитории, изложить письменно требования к администрации, итоги выполнения доложить на следующем собрании. «Круги» были более гибки и ориентировались на коллектив. Поэтому спектр их предложений оказался довольно широким: от методов влияния на ведущего – до выступлений представителей коллектива. Не остались в стороне от выступлений мастер и бригадир. «Зигзаги» предложили собранию конкретизировать требования к администрации, перенести обсуждение на новый срок про-

⁴ Мы не приводим содержание всех ситуаций, а ограничиваемся решением только двух.

ведения собрания. При этом мастера и бригадира устранили от управления возникшей ситуацией.

Таким образом, обобщенный анализ конкретных управленческих ситуаций показывает, что экспресс-диагностика форм личности в определенной мере может прогнозировать методы и приемы управленческого воздействия на личность и коллектив.

Левостороннее и правостороннее полушария головного мозга имеет специфические особенности не только в разработке решения, но и в выборе форм и методов управленческого воздействия, которые несут в себе не только энергетические, но и информационные аспекты.

Метод цветописи. Российскими и зарубежными исследователями установлено, что для успешной работы трудового коллектива решающее значение приобретают такие качества сотрудников, как организованность, сплоченность, активность, ответственность и др. В процессе формирования таких качеств культивируется определенная система человеческих отношений, которую мы рассматриваем как информационно-энергетическую систему.

В связи с этим возникает третий подход в исследовании, который обусловлен не только социальными и психологическими аспектами личности менеджера, но и результатами его управленческого воздействия на социально-психологические, в частности эмоциональные параметры коллектива. Для исследования таких параметров мы использовали метод цветописи, разработанный А. Н. Лутошкиным и позволяющий отразить эмоциональные состояния людей на основе выбора личностью определенного цвета. Диагностика позволяет выявить два аспекта: с одной стороны – эмоциональное состояние личности, с другой стороны – эмоциональную атмосферу коллектива.

Данный метод исследования в свое время был апробирован нами с управленческим активом старшекласников Костромской области под руководством доктора психологических наук Р. С. Немова и кандидата психологических наук А. Г. Кирпичника. Он дал позитивные результаты и при работе с трудовыми, производственными и управленческими коллективами.

Утром и вечером каждый испытуемый в первичных коллективах выбирал цвет, соответствующий как его личному настроению, так и, в его представлении, настроению коллектива. Данная методика устойчиво соотносит каждый цвет с определенным настроением, но об этом участвующих не информировали. На выбор предлагается семь цветов: красный (означающий восторженное настроение), оранжевый (радостное, теплое), желтый (светлое, приятное), зеленый (спокойное, уравновешенное), синий (неудовлетворенное, грустное), фиолетовый (тревожное, напряженное) и черный (полный упадок, уныние). Вечером на специальном стенде, отражающем цвета каждого участника, подводились итоги по первичным коллективам. Количество предпочтений того или иного цвета постоянно находилось в динамике, при этом общее количество участников было постоянным. Результаты выбора цветов фиксировались оперативной цветоматрицей, показывающей преобладание той или иной цветовой палитры. Таким образом, выявлялась динамика смены настроений всего коллектива в течение исследуемого периода (рабочий день, неделя, месяц).

В исследовании весь коллектив был представлен управляющей и управляемой подсистемами, то есть менеджерами и подчиненными. Здесь впервые нами были обнаружены некоторые закономерности и отличительные особенности управляющего коллектива. Чаще всего цветоматрицы менеджеров утром были смещены в красно-оранжевую часть спектра, а вечером показывали фиолетово-черный цвет. Цветовая матрица подчиненных утром не была столь ярко обозначена и носила размытый характер, а вечером концентрировалась в той или иной части спектра в зависимости от решаемых задач. Если в начале трудового дня менеджерами четко ставились конкретные задачи, которые в течение дня решались подчиненными с позитивным результатом, то в цветовой матрице подчиненных преобладали красно-оранжевые цвета. В противном случае смещение происходило в «холодную» часть спектра. Наблюдалась определенная цветовая цикличность (пульсация) взаимодействия между управляющей и управляемой подсистемами.

В этом случае психофизическая энергия менеджеров в течение рабочего дня уменьшалась и как бы постепенно «перетекала» в управляемую подсистему. Следовательно, ее периодически необходимо было восполнять. О том, что затраты энергии руководителей в процессе управления гораздо выше, чем у подчиненных, писал еще А. А. Богданов в работе «Тектология». Дополнительно психологическая энергия менеджеров расходуется и на преодоление различных стрессовых состояний при принятии ответственных решений. Таким образом, управленческий процесс можно представить как последовательный ряд решений конкретных ситуаций.

Выявленная в течение рабочего дня зависимость между энергетическими затратами и цветом в управляющей подсистеме в дальнейшем была использована в качестве одного из критериев самоорганизации команды менеджеров, как ядра всей социально-психологической системы. В процессе управленческой деятельности происходит самоорганизация менеджеров в целостную систему, которая строится на эмоциональных, интеллектуальных и волевых качествах личности. При таком подходе происходит объединение высокоэнергетических цветов, что создает определенную синхронность управленческих связей. Если управленческая система имеет более высокий уровень развития, то в единую организационную систему «стягиваются» не только интеллектуальные (принятие и выработка решения), но и волевые (активность) качества менеджеров. Оптимальное соотношение между эмоциональным и волевым единством выступает ведущим критерием сформированности команды менеджеров. Эти сферы должны существовать в единстве и гармонии, между ними не должно быть количественного и качественного перекося.

Пересечение эмоциональной и волевой осей позволяет графически отобразить проявление данного критерия в исследуемых управляющих и управляемых подсистемах. Закономерности развития коллектива отражает траектория развития системы, направленная из левого нижнего квадранта через центр координат в верхний правый квадрант.

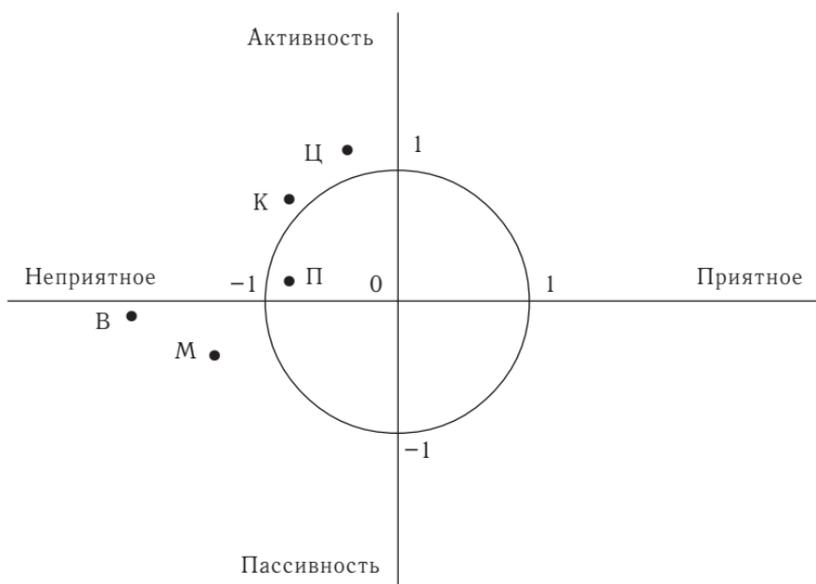
Последствия функционирования управленческого коллектива фиксирует «откат» по динамической траектории равновесия к началу движения траектории. Отличительной особенностью управляемого коллектива является совпадающее движение с траекторией развития всей системы. Тогда результат взаимодействия этих двух подсистем проявляется не только как процесс информационно-энергетического обмена, но и как процесс противодействия. При одновременном существовании этих процессов любое отклонение подсистем от положения динамического равновесия приводит к тому, что между ними возникают не только ускоряющие, но и замедляющие дополнительные усилия. Например, если команда менеджеров ориентирует подчиненных на решение поставленных целей, проявление высокой активности и создание восторженного настроения, то управляемая подсистема в свою очередь пытается выполнить их с минимальными энергетическими затратами, что со стороны менеджеров требует дополнительных усилий. В определенных ситуациях деятельности менеджерам приходится, наоборот, сдерживать и тормозить нижестоящую подсистему.

Суть этого метода мы использовали для энергетического исследования в многочисленных государственных и коммерческих коллективах. Участвующие в эксперименте заполняли специально разработанную анкету. При обработке каждому цвету соответствовала интенсивность эмоционального состояния в баллах. Метод цветописи позволяет соотносить энергетическое состояние коллектива сотрудников в те или иные моменты времени, например, в течение дня, недели, месяца. Кроме того, он дает возможность оценить энергетические возможности сотрудников и коллектива в целом по шкале пассивности – активности.

Например, для выявления эмоционального энергетического состояния основного коллектива и составляющих его первичных коллективов было проведено исследование по данной методике в цехе сборки комбайнов ОАО «Красноярский завод комбайнов». Старшие мастера давали оценку микроклимата своего цеха. Полученные результаты отражались количественно в баллах. На рисунке микроклимат

отображен точкой Ц с координатами по оси $X = -0,5$, по оси $Y = 1$ (координаты указаны в относительных единицах). Кроме этого, были сделаны замеры микроклимата на его участках. Получены следующие результаты по первичным коллективам:

- участок комплектации – К ($-0,9; 0,7$);
- участок моторный – М ($-1,4; -0,5$);
- участок воздухозаборников – В ($-1,9; -0,1$);
- участок площадки – П ($-0,88; 0,1$).



Состояния микроклимата основного и первичных коллективов цеха сборки комбайнов (ЦСК) ОАО «Красноярский завод комбайнов»

Точки В и М состояний микроклимата в левом нижнем квадранте указывают на зону пессимизма, уныния и упадка в первичных коллективах участков воздухозаборников и моторного. Точки Ц и К находятся в левом верхнем квадранте и показывают, что микроклимат основного коллектива цеха сборки комбайнов и первичного коллектива участка комплектации находятся в зоне неудовлетворенности и

тревожности. Только первичный коллектив участка площадки имеет спокойный уравновешенный тон. На рисунке это состояние микроклимата отражено точкой П. Ни один из исследуемых коллективов цеха завода по состоянию своего микроклимата не оказался в последующих двух квадрантах. То есть у них, соответственно, не проявилось бодрое, мажорное или приятное, благодушное настроение. (Заметим, что это исследование отражает сложный противоречивый период реконструкции предприятия, когда останавливались цеха, проводилось сокращение штатов и др.)

Полученные результаты исследований психологической атмосферы дают представление об энергетическом состоянии как в основном, так и в первичных коллективах цеха сборки комбайнов ОАО «Красноярский завод комбайнов».

Сравнительный анализ коммерческих предприятий показал иную картину, где на первом месте преобладало мажорное настроение.

Все три описанных нами подхода позволяют сформировать комплексную методику, которая отражает три необходимых уровня в модели личности менеджера и может быть широко использована на практике. Подобные синергетические аспекты исследования позволяют по-новому интерпретировать уровни структуры личности и ее функционирование в социально-психологической системе.

Самое трудное искусство – это искусство управлять.

М. Вебер

Когда организация подавляет личность, она ставит под угрозу свою способность изменяться.

Р. Уотермен

Надо, чтобы условия, а не управляющие, заставляли рабочих эффективно трудиться.

Р. Хасимото

«ЭКО» неоднократно обращался к вопросам управления предприятием. В предлагаемой статье дан авторский взгляд на особенности управления предприятием в период информатизации общества, практическую реализацию основных функций – стратегического анализа, прогнозирования и планирования. Изложены некоторые методические положения, прошедшие апробацию в практике управления деятельностью торговых предприятий и наиболее полно отражающие ключевые позиции современного управления: системность, интерактивность, инновационность. Статья может заинтересовать всех, кто исследует проблемы теории и практики управления.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: *новые аспекты теории и практики*

М. В. ХАЙРУЛЛИНА,
кандидат экономических наук,
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирск

Немного теории

В последние два десятилетия в мире появилась экономика нового типа, которую американский социолог М. Кастельс назвал информационной и глобальной. По его утверждению, производительность и конкурентоспособность организаций зависят, в первую очередь, от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Следует признать, что российское общество пока далеко от информационного в полном его понимании, но в научной литературе дискутируется вопрос о возможности и целесообразности внедрения западных технологий и методов управления в практику деятельности российских хозяйствующих субъектов. Перспективы такого внедрения зависят от степени включения России в процессы интернационализации и глобализации, которые уже происходят в российской действительности: управленцы делают попытки перехода к новейшим методам управления организациями; строят «сети» и виртуальные

© ЭКО 2003 г.



организации; пытаются формировать новые потребности путем усиления работы служб public relation и т. д.

Тем не менее практика российских предприятий подтверждает дефицит научно обоснованных методов управления, что приводит к распылению средств, снижению эффективности использования материальных и финансовых ресурсов. Системный анализ как основа упреждения негативных ситуаций слабо используется на всех уровнях управления. Положение усугубляется необходимостью обработки все возрастающих потоков информации, постоянным усилением конкурентной борьбы, заставляющим предприятия быстрее и адекватнее реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Необходим механизм управления, позволяющий воспринимать эти изменения, распознавать их и обеспечивать соответствующую адаптацию хозяйственной деятельности на основе современных технологий.

Говоря о реструктуризации системы управления предприятием в период информатизации общества, мы делаем акцент на концентивно-интерактивной форме управления.

Концентивно-интерактивное управление предприятием¹ – это управление, осуществляемое в пределах определенного информационного поля, основанное на выявлении закономерностей и взаимосвязей внутри и вне предприятия, позволяющих ставить адекватные цели и осознанно моделировать варианты развития на базе современных информационных технологий, используемых на всех этапах принятия решений.

С позиций классической теории приоритетами данной формы управления должны быть:

- выявление всеобщих и локальных закономерностей на основе системного подхода;
- определение информационного поля с учетом окружения и сложности решаемой проблемы;
- поиск технологий управления, адекватных закономерностям и информационному пространству, позволяющих интерактивно управлять предприятием;

¹ В переводе с латинского: *conscientia* – осознание, осведомленность; *interactio* – взаимодействие, взаимосвязь.

– использование информационных технологий управления на всех этапах принятия решений.

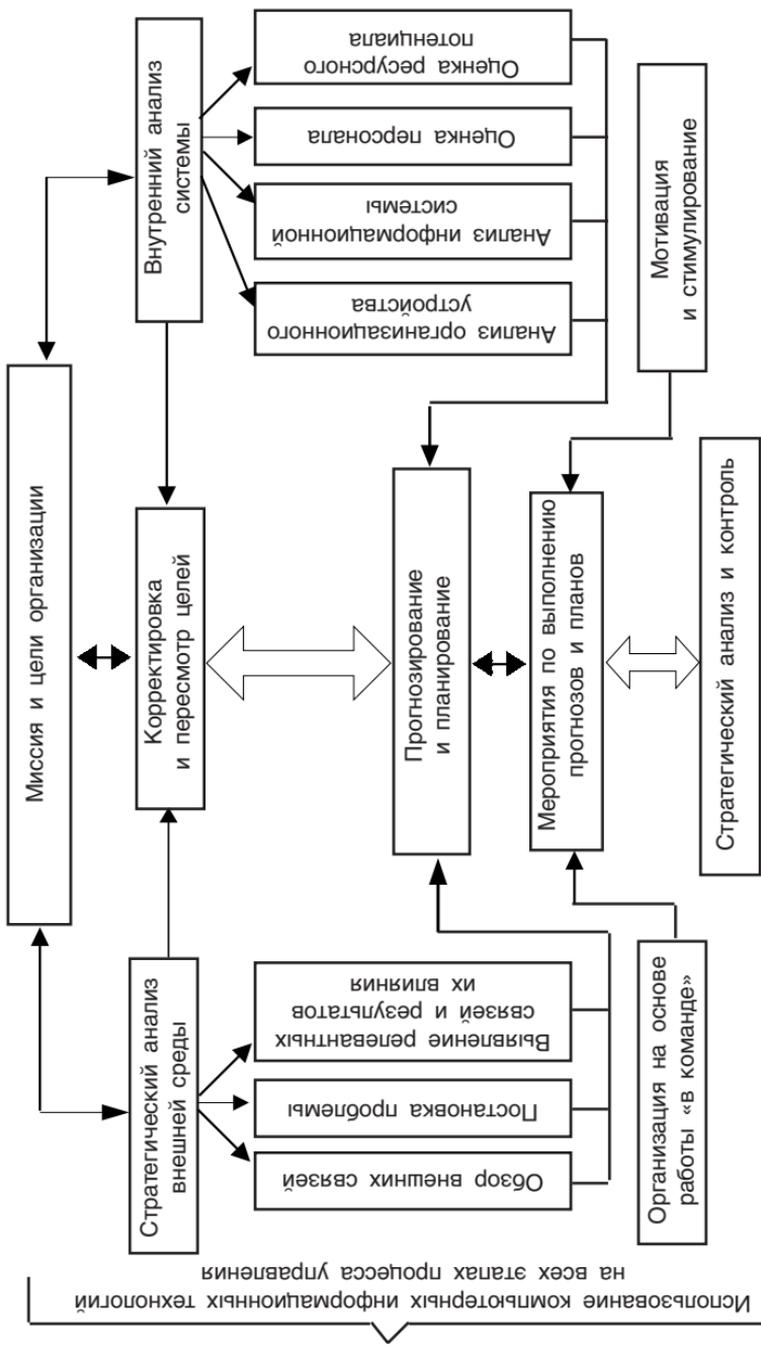
Сущность процесса управления предприятием заключается в принятии и реализации решений. Разработка решения – сложный процесс, основанный на изучении взаимосвязей предприятия (см. рисунок). Предприятие как социально-экономическая система находится в информационном поле, где происходит обмен информацией с другими системами различного рода. В процессе управления в первую очередь важно выявить количество связей, выделить релевантные, показать место предприятия в их системе. Селекция взаимосвязей резко сужает информационное поле, что улучшает видимость проблемы и выбор вариантов ее решения.

В современной практике управления данные теоретические положения реализуются посредством **стратегического анализа** внешней и внутренней среды предприятия, предполагающего комплексную оценку всех взаимосвязей и имеющихся у предприятия ресурсов. Это позволяет выявить проблему, на основе определенных методов разработать решение и принять его к исполнению с последующей корректировкой. Другими словами – реализовать функцию **прогнозирования и планирования**.

Стратегический анализ

Основная цель стратегического анализа – определить конкурентную позицию предприятия на рынке, с тем, чтобы в дальнейшем ставить цели и задачи, укреплять существующие конкурентные преимущества и развивать новые. В научной литературе нашли отражение несколько подходов к оценке конкурентных позиций организации, включая матрицу Бостонской консультационной группы (БКГ) и ее модификацию – матрицу направленной политики (Британско-голландской организации «Shell»), методику, основанную на принципах SWOT-анализа.

Есть попытки их применения в отечественной практике, которые ограничены рядом недостатков. Например, основные недостатки матрицы БКГ заключаются в следующем:



Система концентривно-интерактивного управления

– матрица не предназначена для выявления критериев успеха или конкурентной позиции организации;

– любая попытка построения модели матрицы БКГ предполагает умелый выбор упрощений, которые являются слишком существенными и грубыми;

– матрица предполагает в качестве объекта исследования либо крупную многоцентровую организацию, либо знание конкурентных отличий других хозяйствующих субъектов, что делает ее практически неработающей для большинства организаций в современных условиях;

– ориентация матрицы направленной политики («Shell») на рынок олигополии делает невозможным использование этого метода для большинства организаций, особенно функционирующих в сфере товарного обращения.

В практике управления российскими предприятиями все большее распространение получает SWOT-анализ, предполагающий анализ сильных, слабых сторон в деятельности, угроз и возможностей. На этой основе определяют перспективные направления развития предприятия, возможные ограничения. Но для предприятия важно не только выделить конкурентные преимущества, угрозы и возможности, но и рассчитать уровень конкурентоспособности, выразив его количественно. SWOT-анализ в какой-то мере предусматривает такой расчет на основе балльной оценки. Однако недостаток метода заключается в сложности поиска информации об организациях-конкурентах и произвольности весовых значений множества различных признаков деятельности.

На наш взгляд, для количественной оценки конкурентной позиции предприятия целесообразно построение экономико-математической модели. Микроэкономическая дезагрегированная модель использует показатели различных сторон деятельности предприятия, вне зависимости от тесноты связей между ними (что важно для объективности оценки). При этом решается задача определения уровня развития (потенциала) предприятия, оцененного по комплексу показателей. Потенциал измеряется при помощи другого объекта, который называется «эталонным». Подробное

описание принципов построения модели потенциала отражено в работах ее автора Н. В. Шаланова².

Определение потенциала конкурентоспособности за несколько периодов времени позволяет выявить тенденцию изменения уровня конкурентоспособности предприятия на рынке (по выбранным для этого показателям). Возможность использования в расчетах различных показателей позволяет учесть все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В результате определяется потенциал конкурентоспособности предприятия – количественная мера уровня конкурентоспособности, оцененная по совокупности описывающих ее независимых показателей.

Данная модель потенциала конкурентоспособности была апробирована на 17 предприятиях розничной торговли Тюменской области, входящих в состав областного северного союза потребительских обществ и взаимодействующих с оптовым предприятием данной системы – ООО «Северная торговая-заготовительная межрайбаза» («Северная ТЗ МРБ»).

С помощью модели были выявлены и оценены факторы, способствующие изменению конкурентной позиции. В частности, показано, что на достаточно устойчивый рост уровня конкурентоспособности ООО «Северная ТЗ МРБ» существенное влияние оказывает увеличение скорости оборота товарных запасов. Этому способствуют:

1. Формирование рациональной ассортиментной политики, способствующей ускорению оборачиваемости запасов товаров и отсутствию в их составе неходовых и залежалых. Сложилось мнение, что в области ассортиментной политики главная задача – его расширение. Для оптовой торговли может быть приемлема другая стратегия, эффективность которой подтверждается практикой ООО «Северная ТЗ МРБ»: гибкое манипулирование ассортиментом товаров, его приближение к специфическим требованиям покупателей – с одной стороны, экономическая целесообразность расширения или сужения в условиях высокой конкуренции – с другой.

² Шаланов Н. В. Экономико-математические методы в торговле. – Новосибирск: СибУПК, 1998.

2. Укрепление коммерческих отношений с производителями и поставщиками. У многих из них ООО «Северная ТЗ МРБ» приобретает товары с отсрочкой платежа по ценам предоплаты. Экономическая выгода от этого очевидна. Своевременность расчета с поставщиками (день в день) является безальтернативным вариантом для использования выгоды товарного кредита в будущем. На основе анализа объема закупок, уровня транспортных расходов, времени транспортировки (при среднем радиусе доставки 2200 км), формы оплаты за товар принимаются решения об изменении условий договоров на поставку.

3. Контроль за соответствием кредиторской и дебиторской задолженности по срокам и суммам. Лучший вариант – когда срок дебиторской задолженности меньше срока погашения кредиторской. Систематически изучаются и сопоставляются аналитические справки по счету «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и «Расчеты с покупателями и заказчиками». Сокращение сроков дебиторской задолженности стимулируют условия договоров сотрудничества с покупателями. В случае несвоевременного поступления денежных средств в сроки, указанные в договоре, покупатель уплачивает пени в размере 0,5% суммы предъявляемого счета, за каждый день просрочки платежа, до фактического исполнения обязательств. Товарный кредит предоставляется покупателям при отсутствии задолженности, а его сумма не должна превышать суммы оплаченных отгрузок за предыдущие 20 дней.

С контролем за состоянием дебиторской задолженности тесно связан контроль за состоянием расчетов, а значит – движением денежных средств. Для этого ведется платежный календарь, который позволяет на конец календарного рабочего дня видеть – откуда ожидается поступление средств на следующий день и куда они будут направлены (оплата поставщикам, перечисление налогов, выплата заработной платы и т. д.). Это способствует своевременному обеспечению текущих обязательств, выявлению недостатка денежных средств на определенные даты и повлиявших на это факторов.

4. Использование компьютерных технологий для повышения оперативности управления оборотными средствами. В ООО «Северная ТЗ МРБ» действует комплексная автоматизированная система, которая состоит из автоматизированного рабочего места коммерческого специалиста (АРМ товароведа) и программы БЭСТ, связанных между собой. АРМ товароведа – самостоятельно разработанная специалистами предприятия программа, которая постоянно совершенствуется.

Программный комплекс предусматривает:

- получение оперативных данных по каждому поставщику, покупателю (суммы покупок нарастающим итогом);
- контроль за состоянием товарных запасов на текущий момент, оборачиваемостью по товарным группам в динамике;
- ежедневное формирование товарных отчетов, передаваемых по сети в бухгалтерию для дальнейшей обработки в программе БЭСТ.

5. Кадровая политика, проводимая руководством предприятия, и рациональное распределение должностных обязанностей. Субъектом в системе управления является отдельный специалист или группа людей. Деятельность субъекта управления капиталом, в качестве которого сегодня назначают финансового менеджера, подчинена принятию решений типа «куда вложить средства» (управление активами) и «откуда эти средства взять» (управление источниками средств). Данная деятельность тесно связана с функциями бухгалтерской службы. В большинстве случаев из-за сложности бухгалтерского учета, налогообложения, отсутствия должной компьютеризации учета и отчетности эти функции разделены. В итоге сбор информации не завершается полноценным комплексным экономическим анализом, позволяющим ответить на вопросы «на какой стадии развития и почему находится организация?» и «в каком направлении следует двигаться дальше?». Поэтому целесообразно объединять функции главного бухгалтера и финансового менеджера в лице одного специалиста или службы. В ООО «Северная ТЗ МРБ» функции заместителя директора по финансам и главного бухгалтера объединены.

По результатам анализа формулируются цели и задачи на предстоящий период, которые получают свое развитие и количественное выражение в процессе прогнозирования и планирования.

Прогнозирование и планирование

Специалисты предприятий часто не разделяют на практике понятия «прогноз» и «план». Прогнозируют, как правило, показатели, характеризующие внешние условия функционирования предприятий: товарооборот по региону, денежные доходы населения, темпы инфляции, цены и тарифы на ресурсы и т. п. На основе этого прогнозируют масштабы хозяйственной деятельности предприятия, которые используют при составлении планов. Процесс планирования существенно усложняется для крупных предприятий со структурными подразделениями или интегрированных структур (в том числе торговых), когда возникает необходимость согласования целей и задач в рамках единой миссии и стратегии. К таковым относится и потребительская кооперация Российской Федерации.

На наш взгляд, в этом случае прогнозирование и планирование хозяйственной деятельности предприятия на основе системного подхода должно содержать следующие основные этапы:

- прогнозирование внешних условий на основе системного анализа внешней среды;
- определение возможных объемов деятельности с учетом имеющихся ресурсов и внешних условий (объективный план);
- доведение, конкретизация объемов плановых заданий структурным подразделениям с учетом объективных условий хозяйствования (равнонапряженный план);
- адаптивный план деятельности финансово-экономических результатов.

В реальных моделях по прогнозированию иногда присутствуют более 500 различных факторов-условий, определяющих развитие предприятия. В этих случаях не могут быть

использованы традиционные корреляционно-регрессионные методы. В наибольшей степени реализации вышеназванных ключевых позиций современного управления (системность, интерактивность, инновационность) отвечает использование в процессе прогнозирования динамических ZET-моделей, построенных на машинных методах обнаружения закономерностей, и программы Oteks, разработанных учеными Института математики СО РАН (Н. Загоруйко, В. Елкина, Т. Киприянова). На их основе нами сформирована комплексная программа по автоматизации прогнозирования и планирования деятельности торговых предприятий, которая прошла апробацию в системе Кемеровского областного союза потребительских обществ.

Анализируя информацию о деятельности предприятия по множеству показателей за некоторое количество временных интервалов, можно найти объективные закономерности, если таблица не является случайным набором чисел, а содержит фактические данные, характеризующие причинно-следственные зависимости. Например, анализируя влияние на товарооборот различных факторов – объективных условий функционирования предприятий, можно выделить следующие характеристики: темпы инфляции, уровень доходов населения, структура расходов населения, стоимость услуг жилищно-коммунального хозяйства, состояние промышленного и сельскохозяйственного производства, своевременность выплаты заработной платы и пенсий и т. д.

При прогнозировании из исходной совокупности программой автоматически выбираются ситуации, наиболее похожие на ситуацию в последнем временном интервале (например, месяце). То есть случайные характеристики не будут участвовать в расчетах или их участие будет сведено к минимуму.

Не имея возможности в рамках статьи подробно описать работу программы, отметим лишь, что на основе таких расчетов формируется *объективный план* объемов деятельности предприятия, который полностью обеспечен необходимыми ресурсами с учетом реальной эффективности их использования.

Равнонапряженный план – это план для структурных подразделений, в равной мере обеспеченный всеми ресурсами и учитывающий все объективные условия. Он может быть реальным, если плановые задания распределены на основе объективного плана, или нереальным, если задания «сверху» не учитывают возможностей подразделений. В любом случае равнонапряженный план будет справедливым – хорошим или плохим в равной мере для всех. Для расчета равнонапряженного плана используется то же программное обеспечение, что и для определения объективного плана, – программа Oteks.

На основе равнонапряженного плана составляется в автоматизированном режиме *адаптивный сбалансированный план* деятельности предприятия, который содержит не только объемные показатели деятельности, но и качественные. Для выполнения расчетов адаптивного плана используется программа Excel.

Расчет адаптивного плана торговой организации предусматривает семь этапов.

1. Планирование товарооборота.
2. Определение сезонности продаж.
3. Планирование годовой суммы доходов от реализации товаров, исходя из дифференцированного размера торговых надбавок.
4. Планирование годовой суммы доходов от реализации товаров, исходя из среднего размера торговой надбавки.
5. Планирование доходов от реализации товаров по месяцам года.
6. Планирование издержек обращения.
7. Планирование прибыли.

Внедрение системы показало ее практическую результативность: снижается трудоемкость работ и повышается качество прогнозов и планов, их экономическая обоснованность, возможность изменения входных данных и корректировка планов на любом этапе расчетов. Вышеназванное программное обеспечение позволяет на любом временном

интервале наглядно видеть степень достижения плановых заданий, определять ожидаемое значение показателей к концу текущего периода (как одно из направлений стратегического анализа). А значит – в интерактивном режиме своевременно принимать обоснованные управленческие решения в процессе хозяйственной деятельности.

Внедрение данной системы прогнозирования и планирования является составной частью Концепции использования информационных технологий в управлении деятельностью потребительской кооперации Российской Федерации.

Что дальше?

Управление предприятием – широкая и многогранная тема. В данной статье мы ограничились более подробным рассмотрением практической реализации функций стратегического анализа, прогнозирования и планирования применительно к особенностям современного управления. Наибольший эффект можно ожидать от разработки *механизма* реализации управленческих решений, предусматривающего:

- организацию на основе работы «в команде»;
- разработку мероприятий по выполнению прогнозов и планов;
- формирование программы мотивации и стимулирования работников и т. д.

Эти вопросы требуют дальнейшего рассмотрения и обсуждения.

Возможно, некоторые положения статьи дискуссионны. Мы не претендуем на законченность и полноту охвата рассмотренных проблем теории и практики управления. Нами лишь выделены особенности современного управления предприятием и показана возможность практической реализации некоторых его функций.

Психологическая оценка человека в организации

Л. Ф. БУРЛАЧУК,
доктор психологических наук,
Киевский национальный университет им. Т. Г. Шевченко,
Н. П. ВОЛОДИНА,
Новосибирский специальный факультет ИПК госслужбы

В последние несколько лет, после почти полного регресса и забвения, значительно повысился интерес к управлению персоналом и последовательному активному внедрению его методов для обеспечения эффективности функционирования организаций. В частности, почти прекратившееся в свое время использование методов психологической диагностики в практике подбора кадров и оценки работающих сотрудников становится постоянной практикой для многих организаций. При этом можно отметить как положительную тенденцию – активный интерес, стремление к осмысленности и экономической оправданности подобной работы, так и негативную – слабое владение методической базой, недостаточное понимание места психологических методов в оценке персонала приводят к тому, что ожидания, с которыми связывают применение этих методов, не оправдываются.

Проблема оценки человека в организации – одна из наиболее важных и дискутируемых в теории и практике управления. Оценки в организации неизбежны в любых ситуациях взаимодействия, совместного решения задач, достижения целей. Но, в отличие от естественно складывающихся оценок, организационная оценка как специализированная процедура имеет свою специфику и становится одним из важнейших инструментов управления.

Существует несколько разновидностей оценки работника в организационной практике. В русском языке все они именуются оценкой, но в англоязычных работах по управлению рассматриваются специфические процедуры, относящиеся к разным задачам управления (personal appraisal, personality assessment, job evaluation, и др.). Для их выполнения разрабатываются свои подходы, часто эти процедуры проводят разные специалисты, словом – вроде бы ничего общего.

© ЭКО 2003 г.



Тем не менее все эти оценки так или иначе рассматривают пригодность человека к выполнению определенных задач, последствия включения данного человека в определенный организационный контекст. А это зависит от конкретных индивидуальных особенностей. Следовательно, какую бы оценку персонала в организации мы ни производили, по существу она глубоко психологична.

Оценка работников при приеме в организацию

Проанализируем как пример оценки «на входе» одну из стандартных схем отбора, проводящегося службой персонала организации.

Этапы отбора

Подготовительные (проводятся службой персонала).

1. Прием кандидата
2. Предварительное интервью
3. Заполнение анкеты
4. Отборочное обследование (тестирование)
5. Интервью (со специалистами службы персонала или с привлечением других специалистов организации)
6. Проверка биографических данных, отзывов
7. Решение о месте кандидата среди претендентов на занятие должности (итог работы службы персонала с кандидатом)

Окончательное решение

8. Интервью с непосредственным руководителем
9. Медицинская проверка
10. Направление на работу (итог всей процедуры)

При этом большая часть работы – первые семь этапов – проводятся службой персонала, а затем наиболее подходящего кандидата представляют непосредственному руководителю. Может создаться ощущение, что значительная часть процедуры отбора формальна: изучается не индивидуальность кандидата, а анкетные данные, здоровье и т. п., и только 4-й этап (который на практике проводится далеко не всегда) кажется «психологическим». Разумеется, это ложное впечатление. По существу, все этапы (кроме медицинской проверки) – это определение существенных для

работы индивидуальных особенностей кандидата и формирование представления о нем как о потенциальном сотруднике организации.

Может показаться, что с помощью анкетных данных, результатов психологических тестов качества кандидата не анализируются глубоко. На первых этапах может быть именно так – эти приемы часто используются именно для отсева ненужных кандидатов (например, нет необходимого образования или опыта работы), но этот отсев реализуется только при четко установленных критериях, что само по себе представляет сложную методическую задачу (либо критерии выбираются опытно-интуитивным образом и конституируются в процедурах отбора). Однако высокая степень «формальности» отбора может приводить к тому, что доступ в организацию будет ограничен не только для неподходящих кандидатов, но и для таких, которые, при наличии явных недостатков, могут иметь важные для организации сильные стороны.

Здесь можно привести точку зрения П. Друкера: «Проблема выявления сильных сторон и положительных качеств изначально встает перед управляющим при подборе кадров. Эффективный руководитель заполняет вакансии и продвигает работников по службе, исходя из их качеств. Принимая кадровые решения, он делает упор на наличие достоинств, а не на отсутствие недостатков у работников»¹. То есть «механический» отбор, с одной стороны, позволяет избежать серьезных ошибок, но с другой – становится преградой для нестандартных, но выгодных для организации решений.

Именно тот факт, что окончательные суждения о кандидате исходят не просто из полученных баллов или стажа его работы в определенной должности, а формируются на основе переработки всей доступной информации, в том числе и впечатлений от личного взаимодействия, позволяет отнести их к психологической оценке в том значении, которое ей придают психологи. Так, например, А. Анастаси и С. Урбина отмечают: «Принятие решений происходит как

¹ Друкер Питер Ф. Эффективный управляющий. М.: Бук Чембер Интернэшнл, 1994.

естественное завершение процесса сбора, анализа, объединения различных данных... Сердцевину процесса психологической оценки составляет непрерывный цикл построения и проверки гипотез относительно конкретного пациента или клиента. Каждая порция информации – будь это факт из истории болезни, мнение клиента или тестовый показатель – дает возможность выдвинуть гипотезу в отношении индивидуума, которая получит подтверждение или будет опровергнута по мере сбора других данных. В связи с этим не следует забывать, что любой отдельный источник данных, сколь бы надежным он ни казался, временами может давать неточную информацию»².

Преимущество качественной оценки «на входе» в том, что можно сразу заполнять вакансии такими работниками, которые с более высокой вероятностью, чем при случайном или «механическом» отборе, справятся с решением конкретных задач своей должностной позиции. Этот результат складывается из двух составляющих: 1) работники вообще окажутся способны выполнять задачи данной должности и 2) будут определены и предоставлены организационные ресурсы, действительно необходимые для исполнения данной должности данным работником, а не формально предписанные.

Оценка работающих сотрудников

Внутри организации работник проходит через процесс формирования определенных качеств, усвоения организационных норм, традиций взаимодействия и т. п. – этот процесс уже зависит от самой организации и может ею направляться. Проведение оценки дает возможность выявить особенности работника как часть человеческого капитала организации и лучше знать те качества, которые позволят использовать его наиболее эффективно.

Эта оценка производится практически всегда, даже если никаких формальных процедур для нее не установлено. Само продолжение работы человеком в организации и выплата

² Анастаси А., Урбина С. Психологическое тестирование. СПб.: Питер, 2001. С. 559

ему заработной платы могут в определенной степени считаться результатом его оценки организацией.

Взаимодействие в организации можно эффективно направить на решение определенных задач только при непрерывной оценке включенных в эти задачи людей. Речь идет о специальной оценочной деятельности, которая сейчас широко распространяется в организационной практике. Ее должны вести руководители либо специализированные подразделения, которым делегируются полномочия в этой области. Такая внутриорганизационная оценка позволяет получить от имеющихся работников предписанные результаты. Она прежде всего направлена на то, чтобы работник безболезненно адаптировался в организации и его важные для организации возможности использовались как можно более полно и точно.

Здесь самому работнику не столько надо доказывать свое право занимать конкретную должность (хотя и такие оценки существуют и весьма распространены), сколько, используя предоставленные ресурсы, выполнять задачи, обусловленные должностью.

Если общая схема оценки «на входе» – «Кандидат» – «Должность», переходящая в «Работник» – «Должность», то при внутриорганизационной оценке анализируется отношение «Должность» – «Результат», которое может превратиться в анализ отношений «Работник» – «Должность», когда ожидания относительно результата не оправдываются.

В таком случае выдвигаются две гипотезы: 1) неточное определение должности, недостаточность организационных ресурсов для ее исполнения и 2) неполное совпадение индивидуальных особенностей занимающего должность работника и требований должности. При этом не обязательно результаты исполнения предъявляемых данной должностью требований недостаточны – они могут быть просто иными, чем ожидается. Например, работник, назначенный на должность менеджера по закупкам, начинает проявлять интерес ко всей цепочке поставок, моделям оптимизации транспортной доставки и т. п., то есть пытается решать задачи иного организационного уровня или типа.

Внутриорганизационная оценка может включать следующие процедуры:

- ✓ оценку текущей деятельности работника;
- ✓ оценку возможностей развития и карьеры;
- ✓ оценку рабочего места³;
- ✓ оценку соответствия должности;
- ✓ оценку при назначении на новую должность.

Собственно, не может существовать окончательно установленный список возможных оценок. Они возникают в результате изменения самой организационной практики, и сейчас невозможно предвидеть, какие разновидности оценки появятся через 20–30 лет. Принципиально важно, что оценки внутри организации подчинены задаче наиболее эффективного использования уже вписавшегося в организацию сотрудника, следовательно, имеющего свою историю работы в ней. Есть уже многочисленные свидетельства того, компетентен он или нет, умеет работать в напряженных условиях или пасует перед трудностями, – т. е. должны быть зафиксированы любые особенности, из которых складывается реальное внутриорганизационное поведение. Поэтому внутриорганизационная оценка, с одной стороны, позволяет использовать все эти свидетельства, а с другой – она может оказаться ненамеренно искаженной побочными для исполняемой (или предполагаемой) должности фактами организационного поведения работника. Выделение существенного и оценка, основанная на анализе всех условий, а не отдельных микрофактов, позволяют в результате оценки предпринимать наиболее эффективные организационные воздействия по отношению к оцениваемому.

Рассмотрим пример внутриорганизационной оценки – оценку при повышении в должности. Она возможна в двух вариантах ситуаций:

- 1) при появлении вакансии внутри организации и проведении внутреннего найма;

³ Она тоже зависит от качеств работников. Можно привести точку зрения того же П. Друкера на конструирование рабочих мест (работы): «Правило достаточно просто: любая работа, оказавшаяся непосильной для нескольких исполнителей (при том таких, которые отличились с самой лучшей стороны на своих предыдущих должностях), должна быть признана непригодной для всех». (Друкер П. Цит. соч.).

- 2) когда у сотрудника предполагаются какие-то качества, которые явно больше подходят работе на более высоком уровне управления.

Конечно, чаще встречается первый случай, второй – когда специально подыскивается должность под перспективного сотрудника, говорит, скорее, о неточном отборе на эту должность.

Этапы оценки, производимой при повышении в должности, обычно таковы.

1. Описание должности, определение требований к ней (в этом случае речь идет о позиции руководителя, поэтому сами требования к должности могут быть различны – ожидаемых результатов могут достигать разные по индивидуальным качествам люди и разными способами).

2. Аналитико-оценочная процедура:

- анализ карьеры сотрудника внутри организации;
- анализ результатов деятельности сотрудника;
- выявление и анализ организационной рефлексии сотрудника;
- анализ его индивидуально-психологических особенностей;
- формирование представлений о сотруднике как о потенциальном исполнителе новой должности (итог оценочной процедуры).

3. Формирование прогноза деятельности сотрудника при назначении на новую должность.

4. Определение необходимой организационной поддержки.

5. Назначение на должность.

Проблемы психологической оценки в организации

Ошибки, которые происходят при изменении должностной позиции человека в организации, часто вызываются предубеждениями тех, от кого зависит решение, привычными искажениями восприятия при обычном организационном взаимодействии и другими подобными факторами социально-психологической природы. Возможность сведения неточностей прогноза до минимума достигается продуманностью процедуры оценки.

Предположим, что карьера сотрудника в организации представляет собой динамичный рост на два должностных уровня, с высокой результативностью. Достаточно ли этого, чтобы назначить его на другую должность, с более сложными задачами и большим диапазоном ответственности? Конечно, такая карьера – хороший довод за назначение, но может оказаться, что сложность и ответственность в новой должности превышают интеллектуальные и волевые возможности такого сотрудника, успешного на должностях более низкого ранга. Или представим себе, что специалист понимает характер новой должности, способы осуществления деятельности, подводные камни, которых можно ожидать. Но, может быть, мы имеем дело с прекрасным проектировщиком должностей, и этот человек неспособен стать руководителем, ежечасно и ежеминутно действующим с полной ответственностью за свои решения?

Подчеркнем, что любые факты – это прошлое состояние, а любые представления – это еще не действия. Поэтому то, как данный сотрудник будет использовать свои знания, во что обратит свой опыт и представления о работе, зависит от других его индивидуальных особенностей. В центре организационного прогноза и оценки будет психологическая оценка – в меньшей степени на рядовых должностях, в определяющей степени – на высших управленческих позициях, где цена ошибки неизмеримо выше.

Необязательно, чтобы такую оценку проводили профессионалы: руководитель как практический психолог тоже профессионал – оценка своих сотрудников входит в содержание его работы. Речь идет о том, что должна быть получена (в той степени, в которой это возможно) именно психологическая оценка: только с ее помощью возможны прогнозы будущей деятельности человека в организации, так как только она дает возможность увидеть внутренние индивидуальные механизмы поступков человека.

Проблема оценки человека в организации, сущность которой составляет психологическая оценка, активно разрабатывалась в организационной психологии, и многие методы психодиагностики появились как ответ на запрос

организационной практики. Сложность построения психологического инструментария заключается не только в том, что надо найти способ выявления и фиксации степени выраженности того или иного качества. Большую сложность представляет выделение таких качеств и определение их значения для работы на разных должностях.

В наибольшей степени поддаются выявлению и измерению (соответственно, и методы появились раньше всего) индивидуальные психофизиологические особенности и операторные возможности человека. Эти качества важны для самых разных должностей, в том числе и руководителей, но прежде всего с их помощью можно произвести оценку работников, занимающих рабочие и операторские должности, причем во многих случаях такой оценки достаточно, можно обойтись без изучения других индивидуально-психологических качеств. Оценка специалистов – гораздо более сложная задача, она требует исследования качеств, напрямую не связанных с осуществлением функциональных обязанностей, – мотивации, коммуникативности и т. д.

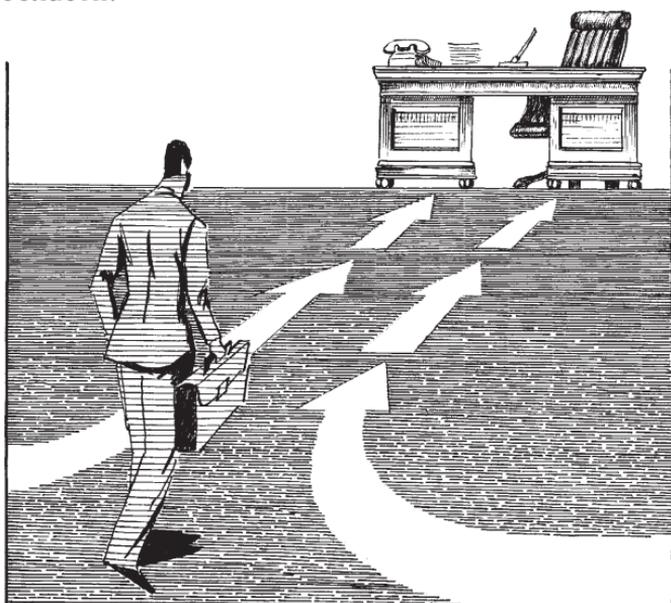
В оценке же руководителей предельно важны не сами по себе отдельные качества (хотя и они иногда играют решающую роль), а общая структура индивидуальности и сложившиеся особенности личности. Позиция руководителя в организации – это позиция человека, имеющего возможность, право и обязанность взаимодействовать с другими людьми, используя их как средство в деятельности организации. Он может самостоятельно принимать решения, существенно отражающиеся на организации в целом, а значит, на положении всех ее работников и собственников. Поэтому прогноз или коррекция деятельности потенциального руководителя должны быть основаны на максимально проработанной, предельно профессиональной психологической оценке. В этих случаях целесообразно привлекать профессиональных психологов, которые владеют специальными методами исследования индивидуальности и могут вынести свое профессиональное суждение.

Итак, мы хотим обратить внимание на следующие проблемы психологической оценки в организации.

□ Используемые в современных организациях различные процедуры оценки персонала не всегда проводятся целенаправленно, то есть не всегда ориентированы на выявление таких человеческих качеств, которые в данной организации позволят найти наиболее эффективные способы использования работника в качестве организационного средства. Поэтому очень важно получить профессиональную психологическую оценку для всех значимых в организации должностных позиций – иначе руководители «впадают в грех неэффективности».

□ Качество оценки и ее прогностические возможности во многом зависят от ее вида, процедуры, вложенных средств. Точность и, следовательно, объем вложений в прогноз должны увеличиваться по мере роста цены ошибки при неправильном отборе или использовании работника.

□ Развитие методов оценки тесно связано с развитием психологического инструментария исследования личности. Поэтому важно переходить от упрощенных и архаичных схем к системам современной профессиональной психологической оценки, основанным на последних достижениях в этой области.



Существующая и прогнозная благоприятная макроэкономическая ситуация дает современному топ-менеджеру простор для применения различных инструментов финансового рынка при формировании стратегии внешнего заимствования. Корпоративные облигации являются также одним из средств формирования положительной кредитной истории, открытости и инвестиционной привлекательности предприятия в целом.

ОТ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА К ОТКРЫТОМУ РЫНКУ КАПИТАЛА

А. В. ПИРОЖКОВА,
старший менеджер отдела корпоративных финансов
ООО «Брокеркредитсервис Консалтинг»*,
Новосибирск

За прошедшие после кризиса четыре года многие российские предприятия смогли использовать сложившуюся ситуацию себе во благо, некоторое оживление произошло практически во всех отраслях. В первую очередь, конечно, в пищевой: воспользовавшись резким сокращением импорта на прилавках российских магазинов, предприятия данной отрасли продемонстрировали самые высокие темпы роста ВВП. И все же нельзя сказать, что российская экономика достигла существенных результатов в развитии несырьевых отраслей. Одной из значимых причин, тормозящих развитие российских предприятий, является низкая техническая оснащенность и изношенность существующих основных фондов. Предприятиям требуются большие финансовые вливания для перевооружения и модернизации производства, для диверсификации продукции.

* ООО «БКС Консалтинг» – дочерняя компания крупнейшего интернет-трейдера России, компании «БрокерКредитСервис». Оказывает услуги в области финансового планирования, а также инвестиционные и юридические консультации.

© ЭКО 2003 г.



Уже на стадии разработки перспективных направлений развития начинается поиск потенциальных инвесторов и источников финансирования. Традиционно таковыми считаются банковские кредиты. Но так ли удобны банковские кредиты и могут ли они обеспечить потребности крупных предприятий?

Отдельные предприятия, структурированные в холдинг, получают кредиты под гарантии холдинга, и в зависимости от брэнда им могут быть предложены относительно выгодные условия кредитования со ставкой в 17–19% годовых. Предприятиям среднего и малого бизнеса сложнее. Если они не «знамениты» и у них нет положительной кредитной истории, то стать «VIP-клиентами» в глазах банка им гораздо труднее. Стандартная ставка кредитования для них обозначена на уровне ставки рефинансирования ЦБ плюс 3%.

Финансовые заимствования на открытом рынке путем выпуска **корпоративных облигаций** – распространенный во всем мире способ привлечения инвестиций на предприятие. Главное препятствие для использования их в России – это проблема «прозрачности» предприятий. Пытаясь выжить, предприятия прибегают к «оптимизации налогообложения» всеми подручными средствами. Открытая финансовая отчетность таких предприятий в виде бухгалтерских балансов становится крайне непривлекательной: минимальный размер уставного капитала, непереоцененные основные фонды, убытки, вполне естественное желание попользоваться чужими ресурсами в виде кредиторской задолженности для пополнения собственных оборотных средств. Урывками получая то там то здесь финансирование, дорогое и недостаточное для осуществления планов стратегического развития и рывка вперед, предприятие зацикливается в перекредитовках. Нехватка собственных оборотных средств при жизненно необходимых отвлечениях на капитальные вложения не дает предприятию возможности расширить объемы производства и сферы деятельности. Нельзя не упомянуть и проблему рационального использования финансирования, зачастую связанную с нехваткой грамотных топ-менеджеров в управленческой команде.

Но если таковые имеются и их не устраивает серое существование своего предприятия, если к тому же они четко осознают, что главная цель бизнеса – получение прибыли и увеличение доли рынка, тогда начинается поиск новых инструментов финансирования. При этом немаловажно понимать, что без открытости и прозрачности бизнеса возможности и привычного банковского кредитования весьма ограничены.

Чтобы выйти на открытый рынок с целью привлечения потенциального инвестора, предприятия проводят ряд мероприятий по созданию или повышению инвестиционной привлекательности. В их числе – улучшение корпоративного управления, разработка четкой стратегии развития, проведение PR и IR кампаний, создание положительной кредитной истории, и то самое болезненное, что требует ломки менталитета многих директоров, – приведение к соответствующим стандартам и открытие финансовой отчетности.

Известно, что при соответствии международным стандартам управления и отчетности у предприятия расширяется выбор инструментов финансового рынка. Конечно, не все могут тягаться с «голубыми фишками» и привлекать для составления и консолидации отчетности по международным стандартам такие аудиторские компании, как «Ernst & Young» или «KPMG»; не все могут получить при первых размещениях аналогичные низкие купонные ставки.

Следует отдать должное администрации Новосибирской области, которая оказала поддержку местным предприятиям, приняв закон «О мерах государственной поддержки товаропроизводителей в Новосибирской области»* в части льгот для предприятий, осуществляющих эмиссию ценных бумаг.

Статья 6. Государственная поддержка товаропроизводителей, осуществляющих эмиссию ценных бумаг

1. Товаропроизводители, размещающие с целью развития производства собственные облигации в соответствии со Стандартами эмиссии облигаций и их проспектов эмиссии в Российской Федерации (за

* Закон вступил в силу 01.01.2003 г.

исключением размещения путем конвертации) объемом выпуска не менее 1 млн руб., имеют право на государственную поддержку.

2. Государственная поддержка, предусмотренная настоящей статьей, осуществляется в виде предоставления субсидий из областного бюджета товаропроизводителям и направляется на ежегодную компенсацию выплат части дохода по размещенным товаропроизводителями облигациям в размере 5 процентных пунктов годовой процентной ставки дохода размещенных облигаций на срок обращения облигаций, но не более трех лет.

3. Общая сумма предоставленных субсидий не должна превышать прироста начисленных в областной бюджет с учетом коэффициентов сопоставимости всех налоговых платежей в течение периода государственной поддержки по сравнению с годом размещения облигаций. При этом коэффициент сопоставимости конкретного года по всем налоговым платежам, за исключением земельного налога и налога на имущество, принимается равным коэффициенту сопоставимости налога на прибыль соответствующего года.

4. Объем средств, планируемых для выплат субсидий, определяется комиссией по экономической поддержке товаропроизводителей на основании поданных до 1 июля текущего года заявлений товаропроизводителей с прилагаемым отчетом об итогах выпуска облигаций, зарегистрированных в установленном порядке Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг либо ее региональным отделением. По предложению комиссии объем необходимых средств включается в проект закона Новосибирской области об областном бюджете на предстоящий финансовый год. Выплата субсидий товаропроизводителям осуществляется в порядке, установленном главой администрации области, при условии предоставления подготовленных в установленном федеральным законодательством по-

рядке ежеквартальных отчетов эмитента по ценным бумагам, подтверждающих выполнение товаропроизводителем обязательств по выплате доходов по облигациям за отчетный год в полном объеме.

5. Товаропроизводители, принявшие решение о размещении собственных облигаций, имеют право на государственные гарантии Новосибирской области. Решение о предоставлении государственных гарантий Новосибирской области выносится в соответствии с действующим законодательством.

6. В случае признания недействительным в установленном федеральным законодательством порядке выпуска облигаций товаропроизводителем, получившим государственную поддержку по основаниям настоящей статьи, товаропроизводитель обязан в месячный срок возместить в областной бюджет всю сумму средств предоставленной государственной поддержки.

Одной из основных целей законодателей при разработке ст. 6 упомянутого закона было помочь предприятиям реального сектора экономики выйти на рынок корпоративных облигаций и наконец-то наладить полноценную работу своей «кровеносной системы», как принято называть финансовую систему. При приведении финансовой отчетности и показателей в порядок у предприятия появляется возможность привлечения условно «длинных» и относительно дешевых денег. Проблему менеджмента можно легко решить привлечением финансовых консультантов.

В России **рынок корпоративных облигаций** начал свое существование относительно недавно – ему около четырех лет. При этом количество участников растет стремительно: с 6 эмитентов в 1999 г. до более 70 эмитентов в 2002 г. Повышается и ликвидность вторичного рынка. Объем заимствований через корпоративные облигации в 2002 г. составил порядка 50 млрд руб. Рейтинговое агентство «Standard & Poor's» повысило присвоенные России дол-

госрочные кредитные рейтинги эмитента обязательств в местной и иностранной валютах с «В-» до «В»; аналогичные краткосрочные рейтинги повышены с «С» до «В»; прогноз всех рейтингов – стабильный. По сведениям Госкомстата России, объем иностранных инвестиций в экономику РФ в январе–сентябре 2002 г. вырос по сравнению с аналогичным периодом 2001 г. на 32,8% и составил 12,9 млрд дол.

Иностранные инвесторы проявляют внимание к российским проектам не только в нефтегазовом и телекоммуникационном секторах экономики, но и в сельскохозяйственном секторе. В связи с этим можно прогнозировать дальнейшее снижение процентных ставок и увеличение сроков обращения. Относительное разнообразие эмитентов дает инвестору возможность выбора и тщательного анализа финансового состояния эмитентов.

В конце прошлого года произошло важное для Сибири, а, быть может, и для всей отечественной экономики, событие.

20 декабря 2002 г. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг России **зарегистрировала выпуск облигаций ООО «Поспелихинская макаронная фабрика»** на сумму 100 млн руб. Государственный номер – № 4-01-36015-R.

Фабрика входит в тройку крупнейших в России производителей фасованных изделий группы «А» (из твердых сортов пшеницы) и выпускает макаронные изделия под торговой маркой «Гранмулино», зарегистрированной в 42 странах мира. В 2002 г. брэнд «Гранмулино», известный с 1899 г., был защищен в патентной палате США.

ООО «Поспелихинская макаронная фабрика» создано в марте 1997 г. Это алтайское предприятие работает на местном сырье – высококачественной алтайской муке. За 4 года объемы производства и реализации макарон на ней увеличились в 4,3 раза, с 5411 т в 1998 г. до 23054 т в 2001 г. Выручка за этот период выросла в 8,5 раз, с 25,3 млн руб. до 213,3 млн руб. Производительность фабрики составляет 2600 т в месяц. Дистрибьюторская сеть фабрики охватывает 52 региона России и постоянно расширяется. Фабрика входит в холдинг из двух производственных предприятий (ОАО «Поспелихинский комбинат хлебопродуктов»,

ООО «Поспелихинская макаронная фабрика»), торгового дома (ООО Торговый дом «Алтан») и управляющей компании (ЗАО «НПФ АЛТАН»).

«Поспелихинская макаронная фабрика» – первое в Сибири предприятие, которое размещает облигационный заем на Сибирской межбанковской бирже.

Выпуск осуществляется в виде документарных процентных неконвертируемых облигаций на предъявителя с обязательным централизованным хранением в НП «Национальный депозитарный центр». Номинальная стоимость одной облигации составляет 1000 руб. Срок обращения облигаций – 3 года. Облигации имеют семь купонов. Ставка по первому и второму купонам составляет 21% годовых (купонный период соответственно 92 и 91 день), по третьему и четвертому купону – 18% годовых (купонный период 182 дня), по пятому и шестому – 16% годовых (купонный период 184 и 182 дня соответственно), по седьмому – 15% годовых (182 дня).

Организатором и финансовым консультантом выпуска выступает ООО «Брокеркредитсервис Консалтинг», андеррайтером выпуска – ООО «Компания Брокеркредитсервис», платежным агентом – Западно-Сибирский филиал ОАО «Собинбанк». Размещение облигаций будет проходить в фондовом отделе Управления фондовых операций Сибирской межбанковской валютной биржи (г. Новосибирск) по открытой подписке.

От редакции.

На упаковке макаронных изделий под названием Granmulino написано «Вкус традиции». Кто знает, вдруг выпуск первых сибирских облигаций именно этим предприятием положит начало традиции цивилизованных рыночных заимствований, и вкус к работе на открытом рынке капитала ощутят еще многие-многие сибирские предприятия?

В следующем номере журнала мы продолжим разговор на эту тему.

Существует множество определений венчурного инвестирования, но все они сводятся к одному: это один из способов привлечения инвестиций, используемый в основном малыми и средними предприятиями, причем, как правило, инновационными. Проблема нехватки оборотных средств у российского малого бизнеса стала уже притчей во языцех. Давайте посмотрим, как начиналось венчурное инвестирование на Западе.

вмешался случай. Одно из этих писем попало в руки Артура Рока, фигуры, ставшей сегодня легендарной. В то время Артур Рок работал в инвестиционной компании. Его заинтересовало предложение молодого ученого, и он сумел найти необходимые 1,5 млн дол. Так была основана «Fairchild Semiconductors» – прародитель всех полупроводниковых компаний Силиконовой долины. После этого у Рока были еще «Intel» и «Apple Computer».

Венчурное инвестирование

А. ШИРЯЕВ,
аналитик ЗАО ФК «Интерспред-Инвест»,
Новосибирск

А произошло это в середине 50-х годов прошлого века в США в Силиконовой долине – колыбели современной информатики и телекоммуникаций. В 1957 г. некий Юджин Кляйнер, работавший в компании «Shokley Semiconductor» под руководством Вильяма Шокли (только что получившего Нобелевскую премию за изобретение транзистора), забрасывал письмами инвестиционные компании на Уолл-Стрит с предложением профинансировать производство кремниевого транзистора. Однако в то время было не принято создавать специальную фирму под абсолютно новую идею, да еще и финансировать теоретический проект. Смелое начинание Кляйнера так и пропало бы, но тут

К 1984 г. имя Артура Рока стало синонимом успеха. Собственно говоря, именно он был первым, кто употребил термин «венчурный капитал».

Успех первого венчурного фонда, созданного Роком, был феноменален: израсходовав всего три миллиона, через непродолжительное время он вернул инвесторам почти девяносто. Ну а самым успешным проектом за всю историю венчурного инвестирования стала компания «Cisco Systems», один из мировых лидеров производства сетевых маршрутизаторов и телекоммуникационного оборудования. В 1987 г. Дон Валентин приобрел за 2,5 млн дол. пакет акций «Cisco». Через год стоимость его пакета составила 3 млрд.

© ЭКО 2003 г.



Следует отметить, что такие компании, как «Microsoft», «Intel», «Apple Computers», «Sun Microsystems», на этапе их возникновения были профинансированы именно венчурными фондами.

Далее последовал бурный рост венчурных фондов, совпавший с быстрым развитием высоких технологий. Некоторое время казалось, что еще чуть-чуть – и технологическая революция перевернет все представления о бизнесе. Финансовый кризис 1998 г. несколько поубавил оптимизма, и высокие технологии на некоторое время ушли в тень.

Однако трудности, переживаемые Силиконовой долиной, не уменьшили важности венчурного инвестирования, как одного из альтернативных источников привлечения капитала молодыми инновационными компаниями. Российские власти не могли не обратить внимания на столь перспективный источник инвестирования.

В настоящее время существующее российское налоговое и гражданское законодательство мало приспособлено к нуждам венчурного бизнеса. Классическая схема венчурного фонда, применяемая в развитых странах, в первую очередь в США и Великобритании, предполагает создание фонда в форме (limited partnership) ограниченного партнерства, где венчурные инвесторы являются вкладчиками в форме «ограниченных партнеров», а управляющая компания – полным товарищем, или «генеральным партнером». В ГК РФ этому понятию соответствует «товарищество на вере» (командитное товарищество).

Однако если американское limited partnership прозрачно для целей уплаты налогов и все налоги на результаты его деятельности уплачиваются только один раз вкладчиками лично, то по российскому законодательству командитное товарищество – юридическое лицо и потому является полноценным налогоплательщиком. Со всеми вытекающими отсюда последствиями в виде НДС, налога на прибыль, необходимостью ведения текущей налоговой отчетности и проч., что значительно снижает экономический эффект деятельности венчурного фонда, делая ее практически бессмысленной.

В российском законодательстве также отсутствует понятие, подобное американской концепции accredited investor, то есть лица, обладающего достаточным опытом и состоянием, чтобы приобретать нерегулируемые высокорисковые ценные бумаги. В США венчурные фонды-партнерства размещаются именно среди таких инвесторов, благодаря чему они освобождаются от госрегулирования, направленного на защиту прав инвесторов; все бремя по оценке качества проекта ложится на самих партнеров.

Кроме юридических и налоговых проблем, одной из ключевых остается проблема реализации уже «раскрученной» компании. На Западе с этим несколько проще: развитый фондовый рынок позволяет вывести акции молодой компании на биржу путем первичного размещения (IPO). Единственный российский опыт IPO – вывод на фондовый рынок «Росбизнес-

консалтинга» в 2001 г. успеха не принес. Да и о каком успехе может идти речь, когда реально ликвидными на российском рынке являются лишь 15–20 бумаг.

Тем не менее некоторые подвижки в процессе развития венчурного инвестирования на государственном уровне есть. В начале ноября 2002 г. Министерство промышленности, науки и технологий РФ выпустило документ под названием «Концепция развития венчурной индустрии в России». Основная идея Концепции – это создание агентств по трансферу технологий, открытие десяти новых государственных технологических фондов, изменения в налоговом законодательстве и пропагандистская кампания с целью создания «историй успеха». По словам замглавы Минпромнауки РФ Андрея Фурсенко, в течение 4–5 лет такие агентства должны быть организованы во всех ведущих государственных научных организациях, что позволит ежегодно создавать от 3 до 5 тысяч малых предприятий технологической направленности.

Один из главных недостатков Концепции лежит в сфере финансирования. Средства на создание инфраструктуры, подготовку кадров и формирование имиджа венчурной индустрии предполагается направлять из бюджетов заинтересованных министерств, ведомств и бюджетов местных органов власти. С таким подходом вся идея явно обречена на провал. Кроме того, высока вероятность, что госу-

дарственные инвесторы сделают ошибку, неверно оценив текущую ситуацию и выбрав не те индустрии и не те компании в качестве наиболее перспективных. В венчурном мире тенденции меняются быстро. Венчурные капиталисты просто обязаны уметь держать нос по ветру, государственным служащим это не всегда дано и не всегда нужно. Ошибки делали все, даже самые успешные страны: так, в Японии в 70-е годы самой перспективной отраслью было признано судостроение, в которое государство вкладывало огромные деньги, в то время как страна сделала мощный рывок вперед благодаря успехам электронной промышленности, не пользовавшейся никакими преференциями.

Тем не менее необходимый научно-технический потенциал в России, несмотря на трудности переходного периода, сохранен. На сегодняшний день в стране функционируют 70 технологических парков и около 50 тысяч малых технологических фирм, в которых занято 200 тыс. человек. Совокупный объем реализации последних составляет 30 млрд руб. Создается сеть региональных инновационно-технологических центров. Сейчас их 18 (объединяют 250 малых фирм), в процессе создания – еще 17. Таким образом, есть все основания говорить о том, что перспективы развития венчурного инвестирования в России как источника финансирования прикладных научных исследований более чем обнадеживающие.

В этой статье Вы найдете мнение видного менеджера о ситуации в экономике и о путях ее возрождения. Возможности оживления экономической конъюнктуры, и перехода предприятия от выживания к развитию, по мнению автора, в руках государства.

В ПОИСКАХ ОТВЕТА НА ВОПРОС: ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИКА?

ЭТО ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ ЭТО БЮДЖЕТ И ЕГО ДОЛГИ?

(Рыночные стратегии «Барнаульского
пивоваренного завода» строятся на критерии
устойчивости и долговременной прибыли)

С. А. ЛОКТЕВ,
генеральный директор Барнаульского пивоваренного завода,
кандидат технических наук,
Барнаул

Предприятие и внешняя среда

Отношения с государством

Последние 10–12 лет в нашей экономике наблюдается весьма странная картина: с одной стороны, незагруженные мощности подавляющего большинства предприятий, избыточные трудовые ресурсы, запасы природных источников сырья, с другой – абсолютно недостаточный уровень потребления и крайняя бедность почти всего населения. На первый взгляд, мы имеем все условия для роста экономики, а она не только не растет, но, напротив, непростительно сокращается. В чем же причина? Думаю, что двинуться в гору не дают пребывающие в состоянии полной несогласованности механизмы воспроизводства.

© ЭКО 2003 г.



Мне как практику хорошо видна слабость промышленной политики, которую в настоящее время проводит государство. Нет внятного определения занимаемых позиций. А ведь от этого зависят приоритеты национальной безопасности. В странах с переходной экономикой от государства требуется прежде всего создание определенного хозяйственного порядка: институтов, правил поведения и юридических основ для развития предпринимательства.

К сожалению, в наших условиях преимущественным источником оборотных средств промышленной фирмы является прибыль. Все остальные каналы перекрыты (или почти перекрыты), и государство этому способствует в немалой степени.

Начнем с **кредитно-денежных отношений**. Ставка в 24%, которую мы выплачиваем за получение в кредит необходимой суммы, невероятно высока. Следует учесть, что предприятие берет эти деньги не только для того, чтобы тут же пустить в оборот, но и на реконструкцию. Однако размеры ссудного процента делают любую глобальную реконструкцию и модернизацию оборудования достаточно неэффективной. Что же делать? Привлекать зарубежные инвестиции? Но они почему-то активно в страну пока не идут. Хотя пивоварение – одна из тех отраслей, в которой как раз достаточно много иностранных вложений.

За последние 5 лет 85% пива производится на предприятиях, где уже освоен зарубежный капитал, и 15% – на всех остальных, куда зарубежный капитал пока не проник. А что такое зарубежный капитал? Они просто приезжают и скупают наши предприятия. Многие предприятия только считаются российскими. На самом деле они давно уже принадлежат иностранным компаниям. Иностранцы вложили в пивной бизнес России 2 млрд дол.

Однако не все так просто, как на первый взгляд кажется. Даже если государство выработает какую-то особую инвестиционную политику и начнет помогать всем нуждающимся предприятиям, кто эти инвестиции будет там осваивать? Это ведь тоже вопрос. Хорошо, когда бразды правления взял в руки сильный собственник. А если его нет?

Поэтому, когда мы говорим, что существующая в стране кредитно-денежная система плоха, что она мешает предприятиям нормально развиваться, следует иметь в виду, что она **мешает таким, как мы**. Собственники, которых поддерживают за рубежом, к нашему государству и в наши банки за инвестициями не обращаются. У них в этом смысле проблем нет. Проблемы у нас.

И начинаются они даже не с кредитов, а на границе, когда сталкиваешься с **таможней**. Под лозунгом защиты прав отечественного потребителя происходят парадоксальные вещи. Приведу пример из собственной практики. У нас в стране не производятся автоматические линии, и мы вынуждены закупать их в Германии и Италии. При этом мы платим высокие таможенные пошлины за ввоз иностранного оборудования (до 30%, если мне не изменяет память). Ну ладно бы их делали в России и мы бы у своих не покупали. Так ведь нету! Тем самым государство изначально ставит нас в неравное положение по сравнению с фирмами, работающими на Западе. Как я могу с ними конкурировать, когда на первой же стадии изготовления продукции плачу больше на 30% только за право обладания основными фондами?

Но самое неприятное – это то, что **государство постоянно меняет правила игры**. Например, в нашей отрасли акцизный налог на 2003 г. будет индексирован на 25% в сторону увеличения. Как я могу оценить это действие? По сути, пивоварение – если не единственная, то, во всяком случае, одна из немногих в России динамично развивающихся отраслей. Сегодня здесь, не без участия частного капитала, идут системные процессы реконструкции, внедряется современное производственное и технологическое оборудование. Отрасль тянет за собой целый шлейф производств смежников.

К сожалению, подход государства в отношении пивного бизнеса не уникален. Эффективность и дееспособность разных отраслей оценивается с разных позиций и по разным критериям. Очевидно, по-разному определяются ставки акцизов, таможенных пошлин и т. п. В известных пределах

это правильно, эти пределы должны быть научно обоснованы. Если разумный подход отсутствует и предприятия облагаются чрезмерно высокими налогами, то они влечат жалкое существование. Пример – положение на родственных нам ликероводочных заводах. Там ситуация значительно сложнее, чем в пивоварении. А определяется все неоправданно высоким акцизным сбором.

Посмотрим на динамику акцизного налога. Его увеличение началось с 1 января 2002 г., потом был скачок в августе, и вот теперь еще один готовится – на 1 января 2003 г.

А теперь поставьте себя на место того, кто готовит стратегический инвестиционный проект, обосновывает его бизнес-планом на временной отрезок хотя бы от 3 до 5 лет. Такой руководитель, как правило, задумывает реконструкцию предприятия или инновационные изменения. Куда он идет со своим бизнес-планом? В банк. Берет кредит. Естественно, рассчитывает все до копейки. Но при этом он не учитывает, что государство ему уже приготовило очередной «сюрприз».

Что происходит дальше? Увеличенный на 25% акциз заставит дополнительно перечислить в бюджет 20 млн руб., подрывая основу бизнес-плана. Руководителю искомые 20 млн руб. придется «вынуть» из прибыли (если он повысит цены на продукцию, то сразу же потеряет часть рынка – конкуренция нынче жестокая). Естественно, на эту же сумму уменьшатся вложения в предприятие, запланированные на 2003 г. Меняющиеся правила болезненно сказываются на развитии производства. Особенно там, где работают над долгосрочными программами.

Это совершенно не нормальная ситуация. В рамках нового налогового законодательства государство практически отказалось от стимулирования на предприятиях инвестиционных и инновационных стратегий. Налог на прибыль взимают безо всяких условий и ограничений. Вот вам одна из причин утекания капиталов за границу

По нашему мнению, надо использовать налоги дляощрения эффективной интеграции. Эта проблема давно уже назрела. Государство не может заставить преуспевающего

собственника, например, компании сырьевого или нефте-энергетического сектора купить предприятие машиностроения или электроники, но оно может создать для этого все условия.

Капитал приходит в те отрасли, где создается благоприятный микроклимат. Когда с высоких трибун говорим, что у нас нет законов о земле и еще каких-то юридических актов и поэтому к нам никогда не придет иностранный капитал, – это неправда. В качестве примера вспомним обстановку 1993–1995 гг. Как раз в эти годы, когда в стране вообще не было ни законов, ни экономической политики, в пивоваренную отрасль пришли инвестиции ведущих иностранных компаний. Почему?

Почему в Китай идут инвестиции? У нас за 10 лет, с 1992 по 2002 гг., в страну пришло всего 8 млрд дол, а в Китай поступает по 28 млрд ежегодно. И это при всех известных отрицательных политических характеристиках этой страны. Следовательно, должны быть созданы условия, наиболее адекватные современным требованиям движения капитала, и тогда процесс реанимирования предприятий будет развиваться на основе самоорганизации, независимо от воздействия федеральных или региональных администраций.

Взаимодействие с властью – это всегда **игра в одни ворота**. В России создан Союз пивоваров. Мы входим в состав этого союза. Раз в полгода (а бывает и чаще) со всей страны представители пивоваренных заводов съезжаются в столицу, чтобы обсудить свои насущные проблемы. На этих собраниях можно увидеть первых лиц из правительства. Мы сидим в зале, а они – в президиуме. В начале 2002 г. на нашем съезде присутствовал Г. Н. Селезнев. Естественно, мы выходим на трибуну и говорим о своих чаяньях. Но это, как правило, не срабатывает, нас слушают, но не слышат. По мелочам подвижки какие-то делаются, а кардинальные вопросы не решаются.

Отношения с отечественными банками

Наши банки не желают вкладывать средства в производство. Их больше привлекают **финансовые игры**.

Они достаточно осторожно подходят к проблемам финансирования и реконструкции отечественной промышленности, поскольку они предполагают достаточно долговременные вложения – от 3 до 5 лет, а российские банки и на «коротких» деньгах делают неплохой бизнес. Им выгодны только быстроокупаемые кредиты, долгосрочные же вложения для них слишком рискованны.

С другой стороны, банки у нас слабоваты. Например, в нашем Сбербанке говорят: «Вопросов нет, мы вам даем 3 млн дол, а больше не можем. Извините, у нас лимиты и т. д.». Начинают предлагать какие-то условия: «Через год мы вам пролонгируем, а так, чтобы сразу всю сумму, – не получается». Почему они себя так ведут? Потому что потенциал у них невысокий по сравнению с западноевропейскими и американскими банками. А те к нам не торопятся.

Отношения с зарубежными банками

На Западе нормальные финансовые ресурсы стоят 3% годовых. И чем дольше срок, на который ты их берешь, тем более приемлемые условия тебе предлагаются. Банкирам выгодно, чтобы их деньги работали как можно дольше. Как минимум, 10 лет. Они еще и радуются, что деньги выгодно пристроили, и таких клиентов стараются как-то ублажить. Кредит на пять лет для них считается краткосрочным. Куда ни шло – 15 лет, а еще лучше найти бы заемщика лет на 20.

Чтобы у нас было так же, нужна политическая стабильность. Нестабильная политическая атмосфера в стране – это тоже проблема. Теракты, смена власти, смена курса – это всегда риски.

Сильный помогает слабому

Итак, промышленные предприятия находятся в нестабильной и, по мнению многих специалистов, достаточно агрессивной среде. Можно утверждать вполне определенно, что кризис все сильнее охватывает машиностроение, агропромышленный сектор и многие другие отрасли обрабатывающей промышленности. Только благодаря нефтегазовой

отрасли обстановка в стране в целом выглядит более-менее благоприятной, и даже порой кажется, что изменения идут в лучшую сторону.

Однако жизнь заставляет осмысливать происходящие процессы. Если у нас плохо с машиностроением, а это очень важная составляющая нашей экономики, то куда мы же мы в конце концов катимся? Возьмем в качестве примера наш Алтайский регион. Фактически у всех предприятий, за исключением двух-трех, дела идут не самым лучшим образом. Станкостроительный завод, Завод механических прессов, «Алтайдизель», Шинный завод, Комбинат химических волокон имеют большие задолженности перед бюджетом и стагнируют. Что с ними будет дальше? **Как показывает практика, процесс оздоровления банкротов не дает положительных результатов. Государство распродает корпуса, основные фонды задолжавшего предприятия, и на этом все кончается.** В лучшем случае на базе бывших цехов организуются склады или еще что-то подобное, а вообще-то все это разрушается. Здание просто разваливается, и остается только остов. Как у нас, например, на мясокомбинате.

И все-таки не стоит думать, что все потеряно. Тонущие предприятия можно реанимировать, и в дальнейшем они могут работать достаточно успешно. Что для этого нужно? В России есть сильные финансово-промышленные группы, имеющие хороший финансовый потенциал. Они-то и возьмут терпящих бедствие в свои руки, если, конечно, в этом будет определенная необходимость. И за счет своих ресурсов начнут их вытягивать. А если смысла в этом не видно, то в таком случае незадачливому предприятию суждено прекратить существование или сменить собственника. Одним словом, необходимы эффективные процедуры банкротства.

Оценим ситуацию с позиций Барнаульского пивоваренного завода. Мы постоянно анализируем положение на предприятии и вне его. Определяем, где можно получить наибольший эффект, и направляем туда капитал. Действуем всегда строго по отработанным программам. Таким образом был приобретен Завод резинотехнических изделий (РТИ)

(см.: ЭКО. 2002. № 6). Предприятие, у которого, казалось, нет больше будущего, мы в течение 1,5–2 лет решили вытянуть до объемов продаж 20–25 млн дол.

Можно сказать, что **на уровне региона мы выполняем задачи оздоровления экономики**. Приобретение более крупными компаниями экономически значимых, но слабых предприятий весьма выгодно с народнохозяйственных позиций. Во-первых, срабатывает эффект мультипликатора, поскольку одно работающее предприятие «тянет» за собой несколько смежных производств. Во-вторых, работающие предприятия – это источники бюджетных поступлений, доходов населения и т. д. **Вот они, пути выхода из кризиса**. Так поступают не только пивовары. Примерно такую же политику проводят «ЛУКойл», «ЮКОС», «РУСАЛ» и многие другие. Мы, может быть, ничего нового-то и не придумали, а просто действуем в соответствии с объективными реалиями вертикальной интеграции.

Как стратегическое направление вертикальная интеграция используется для повышения надежности каналов снабжения и сбыта. Из опыта США известно, что чем больше степень вертикальной интеграции, тем выше уровень концентрации и устойчивее производство. Однако следует учитывать, что вертикальная интеграция дает определенные преимущества только в тех случаях, если менеджеры прилагают специальные усилия для достижения синергических эффектов, т. е. обеспечивают качественную координацию вертикально интегрированных производств, совместное проведение инвестиций и общее использование других ресурсов.

Для таких, как мы, вертикальная интеграция становится крайне необходимой. И один из важнейших вопросов, которые она решает, – это диверсификация и концентрация капитала, вложенного в предприятия других отраслей. Попытаемся разобраться в нем более основательно.

Зачем БПЗ приобрел РТИ?

Прежде всего скажу, что основной причиной кризисного состояния в прошлом достаточно перспективных предприятий является, как правило, плохой менеджмент. Недо-

статочно четко организованное управление приводит когда-то хорошо известный в стране производственный комплекс в состояние почти полного краха. Но безвыходные ситуации встречаются крайне редко. Зачастую всегда можно найти какой-нибудь спасительный вариант.

Уже упоминалось, что существенным фактором восстановления деятельности находящегося в кризисе предприятия может стать его покупка или включение в структуру бизнеса успешно работающих фирм. Барнаульским пивоваренным заводом в этом смысле накоплен некоторый опыт, заслуживающий более пристального рассмотрения. Ведь, казалось бы, перешедший к нам два года назад Завод резинотехнических изделий к производству пива не имеет никакого отношения. Чем же тогда объяснить именно этот шаг? Вроде бы не по профилю.

Завод резинотехнических изделий – это достаточно серьезное предприятие: 30 с лишним га территории. В свое время там работало более 3,5 тыс. человек. Сейчас работает намного меньше. Несколько месяцев оно практически не функционировало. Какой же смысл во всем этом мы увидели? Почему нас привлек именно этот завод?

Во-первых, мы изучили рынок и нашли, что в данный момент продукция, входящая в номенклатуру этого предприятия, пользуется огромным спросом. Например, к ней проявляет повышенный интерес **Министерство путей сообщения**. У нас появились очень солидные партнеры и обширнейшее поле деятельности. Если как следует развить это производство, то можно выйти на очень хорошие финансовые показатели. Завод может в этом направлении успешно работать. Надо просто эту работу организовать.

Причем, что интересно, не мы одни осваиваем этот рыночный сегмент. Завод в Тамбове выпускает аналогичную продукцию. Что же получается? Конкурентная борьба? Да. Железные дороги в этой ситуации имеют возможность выбора. Выбирают же, как правило, то, что качественнее и дешевле. Но объединить два этих признака удастся далеко не всегда. Мы сконцентрировались на решении первой задачи: начали использовать при изготовлении прокладки кор-

довую ткань. Изделие получилось дороже, но прочнее. А прочность – гарантия безопасности. По-моему, мы не ошиблись.

Помимо железной дороги Резинотехнический завод тесно сотрудничает с «Алросой». Он поставляет этой корпорации футерованные изделия, которые предназначены для рудоразмольных мельниц. Плюс несколько хороших заказов получено от ВПК. Большим спросом у оборонщиков пользуются наши шумопоглощающие и изоляционные материалы. Главное в любом деле – вовремя уйти от малорентабельного и неэффективного производства.

Такую цель мы перед собой поставили и, кажется, постепенно к ней приближаемся. Завод РТИ понемногу оживает и втягивается в нормальную ритмичную работу. На предприятие возвращаются старые кадры. Конечно, в завод немало вложено, но ведь и отдача должна быть неплохая.

Ликероводочное производство – безалкогольные напитки

Ликероводочный завод перешел к нам примерно так же, как и РТИ, но по профилю он нам гораздо ближе. Сейчас мы ведем реконструкцию цехов и помещений под производство безалкогольных напитков в разовой упаковке. Наименований масса. Таким образом мы очень решительно продвигаемся на новые рынки. А ведь раньше мы специализировались только на пиве и выпускали в очень ограниченных количествах безалкогольные напитки. Но не зря говорят: чтобы крепко стоять, надо быстро бежать. Вот мы и бежим вперед, занимая и расширяя свои позиции.

БПЗ и торгово-розничная сеть

Барнаульский пивоваренный завод имеет обширную розничную сеть – до 40 магазинов по Алтайскому краю, но речь сейчас не об этом. В Барнауле в очень плачевном виде пребывал крупнейший в Сибири Торговый центр – 17,5 тыс. кв. м. Вернее – строительная коробка, которая, возможно, когда-нибудь и могла стать приличным зданием, а до того времени была брошена на произвол судьбы.

10 лет она торчала в самой оживленной части города, мозоля глаза, пока мы ее не приобрели, памятуя о том, что у рачительного хозяина и гвоздь может стать бриллиантом.

В нашем случае это потребует не менее 6 млн дол. Где их взять? Если помните о наших заемных делах со Сбербанком, то 3 млн дол. — как раз часть суммы, которая пойдет на Торговый центр. Остальное мы изыщем из собственных ресурсов. Понятно, что освоить 6 млн дол. нелегко. За год и восемь месяцев мы эту программу выполним. Оборот Торгового центра, по самым скромным подсчетам, составит 25 млн дол. в год. Для сравнения: пивоваренный завод имеет за год лишь 24 млн дол.

Управление многофункциональным организмом: внедряем аналитическое планирование

На первых порах мы столкнулись с серьезной организационной проблемой. **Очень непохожие друг на друга сферы деятельности необходимо было подчинить задачам некой единой стратегии и тактики. Требовалось каким-то образом держать под контролем разные направления работы.**

Поясню, что имеется в виду: Барнаульский пивоваренный завод и сам по себе осуществляет какие-то новые повороты в своем развитии, да еще прибавил к своему потенциалу ликероводочный завод, а это уже совершенно иная линия поведения, не говоря уже о РТИ и прочих предприятиях. Чтобы заставить всю эту разноликую систему нормально функционировать, прежде всего, необходимо определиться с тем, какие задачи у нас на первом месте, какие на втором, а на какие вообще не стоит обращать внимания.

В чем заключается смысл подобной работы? **Вырабатывается некоторая модель, которая позволяет руководителю предприятия принимать решения в зависимости от поставленных целей. Причем обязательно должна присутствовать главная цель, на которую работают все остальные.** Я как генеральный директор должен четко сформулировать основной смысл последующей

деятельности. Я это и делаю. Например, выдвигается идея приобрести РТИ или что-то еще. Сам факт приобретения порождает ряд вопросов. Не меньше вопросов возникает по поводу характеристик того, что мы собираемся приобретать. Что такое завод РТИ? Это обширнейшая тема (производственная, технологическая, коммерческая и даже политическая), и ни один человек (пусть и сверхгениальный) основательно ее разработать, учесть все погрешности и дать объективные оценки любой ситуации не сможет. Даже если собрать всех специалистов и искать ответ «простым дедовским способом», учитывая каждое мнение, то вряд ли в муках, в спорах мы откроем какую-то универсальную истину.

Дело не в том, что поток информации крайне велик и пропустить его через себя физически просто невозможно, а в том, что еще и обстановка вокруг нас нестабильная, ситуация быстро меняется, иногда непредсказуемо, как это и произошло в случае с акцизами. Нужна компьютерная обработка вариантов принимаемых решений и выбор оптимальных. Есть задачи, есть вопросы. С расчетом на них создается база данных, которая постоянно пополняется. Из того, что мы сегодня собрали и храним в базе данных, где-то 70% теории и примерно 30% уже применяем на практике. Нам это позволяет в каких-то вещах меньше ошибаться.

С помощью компьютеров анализируются информационные потоки, и мы получаем несколько сценариев возможного развития с принятием того или иного управленческого решения. Мы видим все плюсы и минусы предстоящей работы, учитываем выигрыши и проигрыши в каждом конкретном случае и, естественно, останавливаемся на наиболее приемлемой комбинации последующих шагов. В итоге создается **управленческая система, объединяющая разноплановые направления деятельности**. Разберем-ся в сути того, как она функционирует.

За основу мы взяли концепцию **аналитического планирования**. И оттолкнувшись от нее, приступили к формированию производственного менеджмента. Его функции, как известно, делятся на общие (это общепринятое фундаментальное содержание всякого производственного процес-

са, которое не требует какого-либо обсуждения) и специальные. Последние в нашем понимании актуальны для текущих условий хозяйствования. Совокупность специальных функций и дает представление о конкретной модели поведения той или иной управленческой структуры. Набор специальных функций наиболее адекватен существующим российским нормам жизни.

Управленческая модель заработает только в том случае, если мы учтем несколько принципиальных моментов. Нам потребуется жесткая увязка стратегического и тактического планирования, а также их гибкость и адекватность; оптимизация ресурсов; оперативность и точность принимаемых решений; быстрая реакция на все изменения внешней среды.

Главная наша идея сводится к созданию очень подвижной системы, где **аналитические приемы управления умело встраиваются внутри стратегического плана**. Одно зависит от другого, значения одних аргументов вычисляются с помощью значений предшествующих аргументов, и все это представляет собой бесконечный круговорот. Чем это вызвано? Выполнение стратегического плана обеспечивается в пошаговом режиме. И на каждом временном промежутке до окончания самого последнего этапа он обеспечивается локальной аналитической оптимизацией.

Аналитическое планирование основано на постоянном мониторинге изменений внутренней и внешней среды и корректировке основных параметров тактического плана. Оперативная корректировка решений в условиях высокой неопределенности требует значительных интеллектуальных усилий, использования человеко-машинных процедур и информационной поддержки. Временные рамки условно стираются, а процесс планирования становится непрерывным.

Здесь очень велика роль умственного труда. Но мы не гадаем на кофейной гуще. Рядом с генеральным директором действует слаженная команда экспертов, специалистов, менеджеров и консультантов. И именно их творческие способности, а также системная методология и наполняют термин «аналитическое планирование» особым смыслом.

Структура аналитического планирования выглядит следующим образом (рис. 1.).



Рис. 1. Концепция аналитического планирования

Как видим, она состоит из трех главных блоков: «планирование бизнес-процессов», «информационная база» и «мониторинг среды». Концепция аналитического планирования представляет собой процесс непрерывной постановки и решения задач (рис. 2).

«Аналитическое планирование»	
Функции	Подфункции
Информационное обеспечение	Сбор информации Хранение информации Обновление информации
Экономический анализ	Проведение хозяйственного анализа Проведение финансового анализа Проведение финансовой диагностики
Ведение нормативной системы	Разработка нормативов Корректировка норм Разработка процедур использования норматива
Поддержка систем принятия решений	Обеспечение алгоритма принятия решений Разработка экспертных аналитических систем Разработка критериев Разработка вариантов решений
Разработка и корректировка стратегических целей и структур	Прогнозирование основных параметров Составление прогноза инвестиций Составление прогноза капиталовложений Корректировка модели организационной структуры
Планирование бизнес-процессов	Формирование прогноза ресурсов Формирование исходного варианта плана Расчет программы запуска Расчет программы розлива Расчет ресурсов Оценка риска Прогноз продаж Расчет бюджетов бизнес-процессов
Краткосрочное финансовое планирование	Формирование вариантов реализации Проведение имитационного финансового механизма Выбор оптимального варианта
Бухгалтерский и управленческий учет	Формирование налоговой отчетности Формирование управленческой отчетности
<i>Рис. 2. Функции бизнес-процесса «Аналитическое планирование»</i>	

Такой подход требует точности, быстроты и оперативности. Однако быстрая детализация плановых заданий и координация исполнителей в условиях линейно-функциональных структур невозможна в принципе. Поэтому нужна такая организационная модель предприятия, которая бы позволяла очень быстро выполнять принимаемые решения. Здесь, как показали исследования, наилучшим вариантом является система бизнес-процессов (подробнее о ней см.: ЭКО. 2002. № 6). Она выстраивает организационную структуру по технологическому принципу. В результате все производство представлено в виде логически последовательной цепочки бизнес-процессов, а управление выдвигает логическую последовательность задач. Аналитическое планирование – это ствол огромного дерева, на котором держатся многочисленные листья и ветви.

В моем представлении управление – это искусство. Здесь неразрывно сплелись теория, практика и личный жизненный опыт. И когда ко мне приходят некоторые руководители и говорят: «Я так поступил, потому что мне подсказала интуиция», я только пожимаю плечами. Действовать интуитивно, конечно, очень важно и очень правильно. И наверное, хорошо, когда человек не ошибается, но для меня все-таки более понятен порядок цифр. А вот когда к цифрам прибавляется интуиция – тогда идеально.

Вывод: работать эффективно можно и нужно

Необходимо сделать предприятие преуспевающим в самых жестких условиях. Даже если государство будет увеличивать свой прессинг, например, в области налогообложения, мне кажется, это не стоит драматизировать. Мы, аборигены российской промышленности, придерживаемся своей собственной логики. Пусть сегодня прессуют отрасль пива, зато не так сильно давят на машиностроительный комплекс или нефтехимию.

Шараханья в нашей стране были, есть и будут. И как-то повлиять на этот «изменчивый мир» невозможно. В угол загоняем не мы, загоняют нас. Производителям бороться с властью бесполезно и глупо. Поэтому не стоит концентри-

рывать внимание на чем-то одном. Подъем – спад, спад – подъем. Сегодня – в той отрасли, завтра – в этой. Нестабильная ситуация заставляет действовать по системе – одно вытаскивает другое. То, что падает, удерживаем, чтобы оно до конца не упало. То, что можно поднять, – поднимаем. У нас есть еще несколько задумок, связанных с лесоразработками и другими делами. Ведь все одновременно падать не может – такова философия жизни.

Придет время – и то, что у нас было в глубоком загоне, начнет помаленьку восстанавливаться. Но в основе, повторяю, должен быть очень точный расчет. Это наш подход. На одну лошадку ставить нельзя, можно проиграть.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Среднемесячная заработная плата одного работника по регионам Сибири за ноябрь 2002 г., руб.*

Регион	Всего	Промышленность	Сельское хозяйство	Транспорт	Строительство	Торговля и общ. питание
Новосибирская область	4038	4403	1681	5892	4797	2619
Омская область	3693	4272	1743	5159	4868	4422
Кемеровская область	4575	5901	1793	5256	3774	2502
Томская область	5614	6540	2218	8666	5213	3412
Иркутская область	5194	6465	2013	7017	4825	2545
Тюменская область	13411	22856	3280	14609	11650	5742
Алтайский край	2755	3010	1453	4064	3273	1599
Красноярский край	6185	9308	1935	7131	6754	2743
Республика Алтай	3171	2517	1428	3276	3000	1621

По оценке, среднемесячная заработная плата по России за ноябрь 2002 г. составила 4785 руб.

* Данные Новосибирского областного комитета государственной статистики.

Обширная сфера неформальной занятости сложилась в российской экономике с начала 90-х годов. Ее масштабы, как представляется, значительно выше, чем в большинстве развитых стран, и сопоставимы по размеру с теневым рынком труда Италии (30–48% экономически активного населения) и развивающихся стран (25–45% экономически активного населения).

В данной статье речь пойдет об оценках специалистами размеров неформальной занятости населения в России.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Е. С. КУБИШИН,
кандидат экономических наук,
Институт экономики РАН,
Москва

Хотя проблемы неформальной занятости стали в последние годы объектом пристального внимания специалистов, они до сих пор недостаточно научно проработаны. Это связано, во-первых, с характером самого объекта, скрытого от глаз исследователя. Во-вторых, с размытостью границ сферы неформальной занятости. В-третьих, со сложностью определения масштабов и оценки параметров явления из-за недостатка достоверной информации о нем и существенного расхождения результатов, получаемых различными оценочными методами. И, наконец – с отсутствием ясного и структурированного понятия, определяющего исследуемый объект, и четких критериев, позволяющих отнести к нему тот или иной вид трудовой деятельности, квалифицируемый как занятость населения.

Для разработки теоретических подходов к проблеме неформальной занятости и оценки ее количественных параметров в августе–сентябре 2001 г. был проведен пилотный опрос специалистов-трудоустроителей.

© ЭКО 2003 г.



В опросе использовалась анкета, включающая 12 вопросов, характеризующих суть явления и остроту данной проблемы в России, масштабы и распространенность данного явления по отраслям, регионам, группам населения, а также причины, последствия и методы воздействия на рассматриваемое явление. Всего было распространено 150 анкет. В числе ответивших на них были специалисты центрального аппарата Министерства труда и социального развития РФ, работники региональных департаментов Федеральной государственной службы занятости и органов службы занятости местного уровня, ученые научно-исследовательских институтов, включая учреждения системы Академии наук. При этом 72 специалиста имели за плечами не менее 3 лет профессиональной деятельности, связанной с рынком труда и занятостью населения.

Масштабы и сферы распространения неформальной занятости

Свыше трети опрошенных специалистов не рискнули количественно определить масштабы неформальной занятости не только по России в целом, но даже в своем регионе, и ограничились замечанием, что эти масштабы велики и имеют тенденцию к росту. Оценки же тех, кто отважился это сделать, варьируют в широких пределах: от 3–5 до 40–50 и даже 80% занятого населения. При этом чаще других в анкетах встречалась оценка – 25–30% экономически активного населения, что составляет от 18 до 22 млн чел.

Столь большое расхождение оценок вызвано, как представляется, с одной стороны, сложностью проблемы и практически полным отсутствием информации, с другой – неразработанностью понятия и отсутствием четких критериев отнесения населения к категории неформально занятых. В результате самые высокие оценки могут быть следствием более широкой трактовки понятия респондентом.

Наиболее часто встречающиеся в анкетах оценки не опровергают содержащихся в специальной литературе. Согласно таким оценкам, в России неформально занято приблизительно 30% взрослого населения, или от 25 до 30 млн чел., а всего с теневой экономикой так или иначе связано 58–60 млн чел.¹

¹ Тарасов М. Е. Криминальный бизнес или государство: кто победит? Якутск, 2000. С. 64–65.

Таким образом, масштабы неформальной занятости в России значительно шире, чем в большинстве развитых стран, и сопоставимы по размерам с теневым рынком труда в развивающихся странах, где его доля составляет от 25 до 45%. Это означает, что сфера неформальных трудовых отношений – вполне сложившийся самостоятельный сегмент рынка труда со значительной численностью занятых, определенными сферами деятельности, сложившимися социально-демографическими и профессионально-квалификационными характеристиками работающих.

Среди неформально занятых больше всего местных жителей, на долю которых, по оценкам респондентов, приходится примерно половина численности данного контингента. За ними идут граждане стран ближнего зарубежья (примерно 25–30% неформально занятых), среди которых (в порядке снижения частоты упоминания) преобладают граждане Украины, государств Закавказья, Молдовы, республик Средней Азии, Беларуси и Казахстана. Третью позицию – примерно 15–20% – занимают жители других регионов России, среди которых, по мнению респондентов, преобладают выходцы с Северного Кавказа. Причем двое ответивших особо подчеркнули, что контингент неформально занятых формируют представители всех регионов России. И, наконец, примерно 5% неформалов приходится на долю граждан государств дальнего зарубежья (в порядке уменьшения частоты упоминания – Китай, Вьетнам, Афганистан, Турция, Корея, прочие страны Азиатского региона, государства Балтии и Югославия).

Таким образом, не менее трети неформально занятых в экономике России составляют, согласно данным анкетного опроса, лица, которых можно квалифицировать как нелегальных иммигрантов, что превосходит даже самые смелые оценки специалистов по миграции населения².

Свыше 75% респондентов отметили, что больше всего неформальная занятость распространена в Москве и Московской области, Петербурге и вообще в крупных городах (миллионники, столицы субъектов Федерации и т. п.). Да-

² См., например: Известия. 5 октября 2001.

лее следуют Центральный, затем Южный федеральные округа (особо в этом отношении были выделены республики Северного Кавказа и Краснодарский край как регионы, где велика численность беженцев и вынужденных переселенцев) и Дальневосточный регион (особенно Приморский и Хабаровский края). Отдельные респонденты назвали также Поволжье, Урал, Западную и Восточную Сибирь, регионы российского Севера и моногорода. При этом в одной из анкет было подчеркнуто, что данное явление свойственно всем регионам страны.

Отраслями, где преимущественно распространена неформальная занятость, являются, по мнению специалистов, торговля и общественное питание, строительство, сфера услуг и сельское хозяйство (табл. 1). Эти данные корреспондируют с теми сферами приложения труда неформалов, которые были отмечены при ответе на вопрос анкеты о видах неформальной занятости³.

Таблица 1

Ответы специалистов на вопрос об отраслевой структуре неформально занятых в России, %*

Отрасль	% ответов
Промышленность	7,1
Сельское хозяйство	42,4
Строительство	62,4
Транспорт	24,7
Торговля и общественное питание	74,5
Сфера услуг	60,0
Жилищно-коммунальное хозяйство	7,1
Прочие отрасли	5,9

* Общий итог в табл. 1, 3 и 4 превышает 100%, поскольку респонденты могли отметить более одного варианта ответа.

³ В качестве основных сфер приложения труда неформалов в 26 анкетах были названы (в порядке уменьшения частоты упоминания) торговля (в основном «челночная» и мелкая уличная), услуги (личные и профессиональные: медицинские, секретарские, репетиторство, ведение домашнего хозяйства, ремонт бытовой техники, уход за детьми, пошив одежды и т. п.), строительство, частный извоз, сельское хозяйство, риэлтерская деятельность, игорный бизнес и криминальные виды деятельности (рэкет, проституция, торговля наркотиками).

В числе прочих отраслей упомянуты наука, здравоохранение, образование. В трех случаях было отмечено, что неформальная занятость распространена во всех отраслях экономики.

Отраслевая структура неформальной занятости свидетельствует о том, что в России ее интенсивное развитие в последнее десятилетие тесно связано с процессами разгосударствления экономики: именно в торговле, строительстве, сфере обслуживания начали развиваться и получили наибольшее распространение негосударственные формы собственности, благоприятствующие распространению неформальных трудовых отношений.

Участники опроса явно недооценили промышленность как сферу применения труда неформалов, хотя распространение негосударственной формы собственности способствует росту неформальной занятости и в этой сфере, в том числе и на государственных предприятиях.

Так, проведенное в первом полугодии 2001 г. Центром исследований рынка труда Института экономики РАН обследование показало, что на 20% обследованных предприятий на протяжении года, предшествовавшего этому, имел место наем работников без оформления документов с немедленной оплатой по выполнению работы⁴. При этом почти в 30% случаев такие работники составляли от 5 до 40%. Распределение указанных предприятий по отраслям и формам собственности представлено в табл. 2. Обращает на себя внимание тот факт, что именно на государственных предприятиях доля случайных работников, занятых на неформальной основе, оказалась наибольшей.

Уровень неформальной занятости в промышленности России должен быть существенно выше, поскольку охваченная упомянутым обследованием категория включает да-

⁴ Всего было обследовано 524 предприятия разных отраслей в 10 регионах. При этом речь шла далеко не обо всех формах неформальной занятости на обследуемых предприятиях, а только о работниках, взятых для выполнения разовых, случайных работ (Материалы обследования любезно предоставлены руководителем Центра социальной политики и рынка труда ИЭ РАН к. э. н. П. Г. Смирновым).

леко не всех неформально занятых на промышленных предприятиях. Так, информация, полученная в ходе обследования домашних хозяйств, предприятий и организаций Брянской области (исследовательский проект TACIS «Определение параметров теневой экономики»), позволила оценить масштабы совокупной занятости (с учетом ее неформального компонента) на предприятиях области, которые оказались на 19% выше списочной численности работающих⁵.

Таблица 2

Распределение обследованных промышленных предприятий России, использующих труд случайных и разовых работников на неформальной основе, по отраслям и формам собственности

Отрасль	Количество предприятий, ед.	Доля случайных работников, принятых на неформальной основе, %	Форма собственности	Количество предприятий, ед.	Доля случайных работников, принятых на неформальной основе, %
Машиностроение	36	3,2	Государственное предприятие	8	9,25
Пищевая	17	3,9	ООО	16	5,5
Легкая	23	4,3	ЗАО	25	2,1
Химическая	4	2,0	ОАО	51	3,6
Деревообрабатывающая	15	6,5	ИЧП	2	8,5
Промышленность строительных материалов	11	3,3	Прочие формы собственности	4	1,5
Всего	106	4,0	Всего	106	4,0

Наличие неформальной занятости в промышленности подтверждает также обследование, проведенное в Нидерландах, которое показало, что в швейной промышленности страны от 6 до 46% фирм применяют нелегальный труд, на долю которого пришлось около половины совокупной заня-

⁵ Вопросы статистики. 1999. № 12.

тости в отрасли. В пищевой промышленности таких фирм от 6 до 20%, в металлообработке – от 3 до 10%⁶.

Нидерландское обследование показало также, что за рубежом отраслями-лидерами в использовании нелегального труда являются сфера услуг (особенно гостиничный бизнес), общественное питание, сельское хозяйство и строительномонтажные работы, на долю которых в общем объеме нелегальной занятости в стране приходится не менее двух третей⁷. Это в целом подтверждает высказанное в ходе опроса мнение российских специалистов относительно отраслевого распределения неформальной занятости.

В России одной из ключевых сфер неформальной занятости является торговля, особенно мелкооптовая рыночная. Городские вещевые и продуктовые потребительские рынки представляют собой крупнейшую составляющую современной неформальной экономики везде в мире, являясь средоточием не только юридически неоформленных отношений найма, но и местами концентрации нелегальных мигрантов и теневого предпринимательства⁸. В России, согласно экспертным оценкам, эти рынки вбирают до 15% экономически активного населения (т. е. не менее 10 млн чел.) в качестве наемных работников и предпринимателей, причем более 90% последних, являясь по сути самозанятыми, не имеют и не стремятся приобрести легальный статус и, следовательно, не несут связанных с этим статусом обязанностей (уплата налогов, оформление сделок, предоставление отчетности, сертификация товара и т. д.).

Мелкооптовые потребительские рынки весьма неоднородны в этническом отношении. Помимо численно преобладающих русских (по оценкам, от 60 до 70% персонала рынков) на них присутствуют представители стран ближнего

⁶ *Illegal Employment in the Netherlands: Extent and Effects. A Study Commissioned by: Ministry of Social Affairs and Employment and Ministry of Justice, The Hague. Rotterdam, January 1994. P. 44, 48.* Упомянутое обследование охватило далеко не все возможные формы и виды неформальной занятости.

⁷ *Ibidem.* P. 47. Торговля в нидерландское обследование включена не была.

⁸ Только в Москве в настоящее время функционирует около 220 различных рынков (от очень крупных, с несколькими тысячами торговых мест, до мелких, где их всего несколько десятков), дающих занятие примерно 250 тыс. чел.

(Украина, Беларусь, Молдова, государства Закавказья) и дальнего зарубежья (Китай, Вьетнам, Афганистан, Индия и др.). Большинство из них с полным правом можно отнести к категории нелегальных мигрантов.

Важной сферой неформальной занятости, к сожалению, переплетающейся практически со всеми остальными ее видами, является криминальная и иная антисоциальная деятельность: наркобизнес, контрабанда (включая торговлю людьми и нелегальную переправку их через границу), торговля оружием, изготовление фальшивых документов и денежных знаков, производство и реализация порнографической продукции, рэкет, проституция, сутенерство и сводничество, заказные убийства, бандитизм и иная силовая поддержка организованной преступности. Эти виды деятельности теснейшим образом связаны с масштабной коррупцией в органах государственной власти.

Оценить размеры этого вида неформальной занятости крайне трудно в силу ее «подпольного» характера, а также вследствие того, что очень часто она выступает в форме вторичной занятости, будучи официально «прикрыта» каким-либо вполне легальным видом деятельности (учеба в вузе, работа в охранных структурах и т. п.)⁹. По оценке МВД РФ, численность тех, кого можно безоговорочно отнести к криминальной составляющей неформальной занятости (криминальные авторитеты и их «рабочая сила»: торговцы наркотиками и оружием, рэкетеры, бандиты, грабители, наемные убийцы, сутенеры, проститутки и проч.), достигает примерно 9 млн чел., или не менее 12,5% экономически активного населения страны¹⁰.

Одним из наиболее одиозных неформальных «занятий» в последние полтора десятилетия стала проституция, при-

⁹ По опросам работников органов внутренних дел, в оплачиваемую противоправную деятельность вовлечено 16% милиционеров. И есть основания считать, что эта оценка занижена. Создается, таким образом, парадоксальная ситуация, когда сотрудники органов внутренних дел параллельно и практически одновременно выполняют две диаметрально противоположные социальные роли (См.: Россия-1999. Социально-демографическая ситуация. М.: 2000. С. 287).

¹⁰ Тарасов М. Е. Вещевой рынок: социально-экономическая характеристика // Народонаселение. 2000. № 4. С. 38–49.

чем Россия не только поставляет женщин на мировые рынки сексуальных услуг, но и сама стала активным принимающим центром этого бизнеса, организованного по сугубо криминальным законам и ставшего (с учетом производства и распространения порнографической продукции) одной из ведущих «отраслей» криминальной экономики¹¹.

Участники опроса отметили, что неформальная занятость наиболее распространена среди молодежи и лиц среднего возраста, причем в этой возрастной категории мужчин несколько больше, чем женщин (примерно 55 и 45%). Далее неформальная трудовая активность резко падает, однако в большей степени у мужчин (в 3,5 раз), чем у женщин (в 1,5–2 раза). Поэтому с возрастом среди неформалов, по мнению опрошенных, начинают преобладать женщины.

Необходимо, однако, учесть, что более низкие показатели неформальной занятости среди более старших групп населения (отмеченные и ВЦИОМ) могут быть следствием того, что они утаивают дополнительную занятость, которая по преимуществу носит именно неформальный характер. Молодежь, как показали исследования, обычно не скрывает неформальную занятость¹².

Влияние неформальной занятости на рынок труда России

Характеризуя мотивы, побуждающие работающих к неформальной занятости, а работодателей – к ее использованию, подавляющее большинство респондентов безоговорочно поставили на первое место стремление заработать и поддержать или повысить уровень жизни свой и семьи. Следом по значимости идет стремление работодателей снизить

¹¹ Красочная картина московской проституции содержится в книге-справочнике «Проститутки Москвы», появление которой само по себе симптоматично. «Россия уже достаточно богата, чтобы самую грязную работу выполняли иностранцы». Во время очередной крупной облавы МУРа на московских проституток пойманные оказались в основном гражданами Украины и Белоруссии (Проститутки Москвы. Составители: Э. Максимовский, О. Кармаза и др. М., 1997. С. 221, 232).

¹² См., например: Неформальная экономика. Россия и мир /Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 103–104.

издержки и скрыть доходы от налогообложения. Значительно меньшую роль, по мнению специалистов, играет необходимость заполнения непрестижных рабочих мест и более гибкого использования рабочей силы. На это указали менее половины ответивших (табл. 3).

Таблица 3

**Распределение ответов респондентов на вопрос
об основных мотивах распространения
неформальной занятости в России, %**

Мотив	% ответов
Стремление работодателей снизить издержки и увеличить объемы производства за счет экономии на социальных выплатах, затратах на охрану труда, увеличения его продолжительности, более низкой заработной платы	79
Необходимость гибкого использования рабочей силы (в связи с неритмичностью производства, сезонностью, перепадами конъюнктуры и т. д.)	16
Необходимость заполнения непрестижных рабочих мест, непривлекательных для занятости на формальной основе	34
Возможность сокрытия доходов от налогообложения	76
Стремление заработать и повысить (поддержать) уровень жизни свой и семьи	81
Другое	14

Среди других мотивов были названы необходимость работать на учебу в вузе, которая стала по преимуществу платной, невостребованность той или иной специальности на рынке труда, а также – что особенно примечательно – сложность процедуры оформления и регистрации предпринимательской и трудовой деятельности, без которой оказывается проще, легче и быстрее получить заработанные деньги. Таким образом, созданные государством высокие барьеры вступления на рынок (включая рынок труда) – одна из важнейших причин (если не самая важная) ухода в тень российской экономики и сферы занятости. Без устранения этих барьеров вряд ли можно ожидать существенного сокращения масштабов неформальной занятости.

С мнениями опрошенных относительно мотивов распространения неформальной занятости в России в значитель-

ной степени корреспондирует их точка зрения о причинах, способствующих развитию неформальных трудовых отношений. Однако разброс точек зрения по этому вопросу оказался значительно более существенным (табл. 4).

Таблица 4

**Распределение ответов респондентов на вопрос
о факторах, способствующих развитию
неформальной занятости в России, %**

Фактор	% ответов
Несовершенное законодательство в данной области	72
Готовность работать без оформления трудового договора и социальных гарантий, в том числе за низкую плату	49
Низкий уровень оплаты труда в формальном секторе экономики; общий низкий уровень жизни населения, толкающий на любые приработки	20
Трудности для работодателей, связанные с соблюдением действующего законодательства (большие потери времени и денег, сложности формальных процедур и т. п.)	21
Недостаточные санкции к работодателям за нарушение законодательства	58
Другое	11

Данные табл. 4 свидетельствуют, что главной причиной роста неформальной занятости в стране является, по мнению подавляющего большинства опрошенных специалистов, несовершенство действующего законодательства, с одной стороны, открывающего достаточно возможностей уклониться от соблюдения законов, с другой – предусматривающего слишком слабые и недостаточные санкции за их нарушение. Этот фактор отметили почти 60% респондентов.

Готовность неформалов работать без оформления трудового договора, гарантирующего соблюдение социальных гарантий, за низкую заработную плату заняла по значимости третье место (данный ответ был отмечен почти в половине присланных анкет). С такой позицией корреспондирует содержащееся в нескольких ответах мнение (попавшее в категорию «другое») о недостаточности существующих социальных гарантий занятым и фактической платности многих

официально бесплатных социальных услуг (таких как образование, здравоохранение и т. п.), что нередко побуждает людей полагаться во всем на собственные средства, включая поиск путей их добывания.

Обращает на себя внимание тот факт, что две другие, едва ли не важнейшие, на наш взгляд, причины («низкий уровень оплаты труда в формальном секторе экономики, общий низкий уровень жизни населения, толкающие на любые приработки» и «трудности, связанные для работодателей с соблюдением действующего законодательства») отметили лишь 20 и 21% респондентов. Такая позиция не совсем согласуется с мнениями ответивших относительно мотивов распространения неформальной занятости (см. табл. 3) и, видимо, свидетельствует об устойчивом стереотипе мышления (в том числе и среди специалистов), когда на государство возлагается вся ответственность и функция принуждения к соблюдению законов. Заметим, что среди опрошенных явно преобладает точка зрения о широких возможностях законодательного воздействия на сферу неформальной занятости.

Среди других причин в анкетах отмечены отсутствие социальной ответственности работодателей, депрессивное состояние экономики, несоответствие спроса и предложения на рынке труда, высокий уровень фактической безработицы (в отличие от ее регистрируемого уровня).

Мнение специалистов о том, как влияет неформальная занятость на рынок труда России, представлено в табл. 5. Из всех респондентов 95% не ставят под сомнение серьезность влияния неформальной занятости на рынок труда. Однако 60% ответивших не смогли точно определить это влияние, охарактеризовав его односложно как «позитивное» или «негативное».

Отмеченное в анкетах негативное влияние неформальной занятости на рынок труда заключается в следующем.

Неформальная занятость представляет собой серьезную деформацию трудовых отношений. Отсутствие надлежащего оформления занятости ведет к игнорированию работодателями норм трудового права и бесправию работников, от-

сутствию для них социальных гарантий и правовой защиты. Это означает возможность хищнической эксплуатации рабочей силы, в частности, за счет заниженной оплаты труда, несоблюдения требований и норм охраны труда и его использования (высокая интенсивность и чрезмерная продолжительность труда, отсутствие выходных, оплачиваемых отпусков и т. п.). Заниженная оплата труда неформалов¹³, в свою очередь, сокращает стимулы к совершенствованию производства и внедрению новой техники. Все это ведет к утрате здоровья работниками, деградации рабочей силы, снижению качества труда и производимого продукта, т. е. в конечном итоге – к снижению качества трудового потенциала России. Наконец, оплата труда «черным налом» ведет к сокрытию полученных доходов и недополучению социальных и налоговых платежей. Последнее, в свою очередь, ограничивает возможность повышения оплаты труда в бюджетной сфере.

Таблица 5

Распределение респондентов по ответам на вопрос: «Какое влияние (позитивное и негативное) оказывает, по вашему мнению, неформальная занятость на рынок труда России?», чел.

Всего ответивших	85
<i>Из них считают:</i>	
Неформальная занятость оказывает серьезное влияние на рынок труда России	81
<i>В том числе:</i>	
только негативное влияние	48
только позитивное влияние	12
влияет на рынок труда и позитивно, и негативно	21
Неформальная занятость не оказывает никакого влияния на рынок труда	2
Не определились с ответом	2

¹³ По этому пункту среди специалистов нет единодушия: в качестве одного из мотивов, толкающих к неформальной занятости, в ряде анкет была названа возможность заработать и повысить уровень жизни свой и своей семьи в условиях, когда заработки в формальном секторе экономики и особенно в бюджетной сфере не могут обеспечить материальный достаток. Последнее обстоятельство рассматривается как одна из важнейших причин оттока высококлассных работников из государственных структур.

Неконтролируемость процессов в сфере занятости вкупе с многообразными нарушениями законодательства ведет к криминализации рынка труда.

Вместе с тем неформальная занятость имеет и существенные позитивные моменты. Такое мнение высказали почти 40% участников обследования, причем свыше трети этой группы респондентов убеждены, что она оказывает на рынок труда только позитивное влияние (разумеется, это не касается криминальной составляющей неформальной занятости). Вот их аргументы.

Неформальная занятость – это прежде всего сокращение фактической безработицы и снижение напряженности на рынке труда. Она дает населению возможность не только подработать, но и заработать, а для многих (в частности, для лиц с пониженной конкурентоспособностью на рынке труда) это нередко единственная возможность выжить в трудных условиях. Неформальная занятость способствует заполнению непрестижных рабочих мест, совершенно непривлекательных для работников на официально предлагаемых условиях занятости и особенно – оплаты (это касается, в первую очередь, строительных специальностей и водителей, вакансии которых, согласно информации региональных и местных органов занятости, остаются незаполненными длительное время). Неформальная занятость, кроме того, открывает широкие возможности гибкого использования рабочей силы, что представляет интерес не только для работодателей, но и для многих категорий работников. А заработки неформалов, в свою очередь, ведут к увеличению спроса на товары и услуги, стимулируя тем самым их производство.

Неформальная занятость, таким образом, способствует развитию конкуренции, в том числе и на рынке труда. Наконец, она ведет к увеличению предложения относительно дешевых товаров и услуг, обеспечивая тем самым потребление беднейших слоев, составляющих около трети населения страны. В этой социальной роли неформальной занятости и заключается, на наш взгляд, одна из важнейших причин живучести и развития данного феномена в России.

Однако большая часть исследователей все же считает неформальную занятость в основном негативным феноменом, который может дать некоторые преимущества использующим ее предприятиям (увеличение прибыли), работникам (получение возможности трудиться) или потребителям (возможность приобретать товары и услуги по более низким ценам), но наносит серьезный ущерб государственному бюджету и косвенно – другим экономическим агентам, действующим в рамках закона. Подавляющее большинство респондентов подчеркнули, что развитие неформальной занятости создает как на федеральном, так и на региональном уровне серьезные проблемы, игнорировать которые невозможно.

В числе важнейших экономических проблем опрошенные специалисты в первую очередь отметили недополучение социальных платежей и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, что оборачивается нехваткой инвестиций и недофинансированием социальной сферы, что не позволяет существенно повысить социальные выплаты и оплату труда в бюджетной сфере. Далее названы снижение затрат на модернизацию производства и торможение научно-технического прогресса из-за возможности использования относительно дешевого труда и как результат – низкое качество производимой продукции и услуг (при отсутствии надлежащего контроля за ним со стороны уполномоченных на то органов); снижение качества рабочей силы вследствие ее деqualификации, хищнической эксплуатации и отсутствия охраны труда; отток квалифицированных и высококвалифицированных специалистов (особенно из бюджетной сферы) в неформальный сектор, где можно больше заработать, пусть даже ценой снижения качественных параметров занятости¹⁴.

¹⁴ Данные социологических исследований, проведенных ИСЭПН РАН, свидетельствуют, что занятость в неформальной сфере значительно более доходна, чем в формальном секторе экономики (См.: Россия-1999. М., 2000. С. 130). Вместе с тем нижегородское обследование показало, что занятые неформально довольствуются чаще всего более низкими статусными характеристиками занятости (т. е. должностью и квалификационным уровнем выполняемых работ), чем те, которые они имеют или на которые могли бы претендовать в формальном секторе (См.: Неформальная экономика. Россия и мир. С. 102–103).

К наиболее серьезным социальным проблемам большинство респондентов отнесли произвол работодателей и социальную незащищенность неформально занятых, многочисленные нарушения трудового законодательства по отношению к ним; усиление социальной напряженности (прежде всего конфликты на национальной почве по отношению к нелегально занятым иностранцам) и враждебности в обществе, общее ухудшение криминальной обстановки; деградацию населения и ухудшение демографической ситуации, в частности, утрату здоровья, нехватку времени на нормальный отдых, семью и воспитание детей.

Экономический эффект от неформальной занятости может быть рассмотрен на трех уровнях.

На уровне предприятия использование неформальной занятости представляется, как правило, выгодным, так как приводит к снижению издержек и росту прибыли. Однако в случае применения к предприятию санкций (штрафов, запретов на деятельность и проч.) эффект может оказаться и негативным. В каждом конкретном случае предприниматель сам соизмеряет выгоду от использования неформалов с риском, которому он при этом подвергается. Но всевозможные санкции не могут стать панацеей в борьбе с неформальной занятостью, если нередко, как показал анкетный опрос, это — единственная возможность получения средств для существования. Кроме того, в России труд неформалов широко используется прежде всего незарегистрированными фирмами, которые не имеют официального статуса и потому не могут быть подвергнуты санкциям. Зарубежные исследования показывают, что чаще всего неформальная занятость используется либо молодыми фирмами, еще находящимися в стадии становления и не достигшими стабильности, либо теми, которые балансируют на грани выживания¹⁵. Для таких предприятий отказ от неформального труда может обернуться крахом.

На отраслевом уровне результативность неформальной занятости зависит, в первую очередь, от ее распростра-

¹⁵ Данный вывод подтверждают и российские исследователи. См., например: В. Н. Титов. Вещевой рынок: социально-экономическая характеристика // Народонаселение. 2000. № 4. С. 38–53.

ненности в конкретной отрасли и от того, какой объем отраслевого производства осуществляется неформально. Сферы, где таким образом создается значительное количество отраслевого продукта, могут понести существенные потери при отказе от использования труда неформалов.

Дать оценку экономического эффекта неформальной занятости **на макроуровне** чрезвычайно трудно. Даже если удастся с достаточной степенью точности определить масштабы данного явления в целом, остается неясно, как отказ от использования неформального труда отразится на производительности труда и насколько это будет способствовать (и будет ли вообще) росту занятости на формальной основе. Пока эти вопросы мало исследованы как в теоретическом, так и в практическом плане.

Помимо экономического эффекта неформальной занятости необходимо учитывать и ее социальное воздействие. Анкетный опрос специалистов продемонстрировал, что в условиях переходной экономики неформальная занятость служит важным фактором поддержания уровня жизни и роста благосостояния как самих неформалов, так и населения России в целом (а через миграцию – и жителей стран СНГ). Таким образом, неформальная занятость выступает своеобразным социальным стабилизатором ситуации в обществе, хотя она вызывает беспокойство своими масштабами и наличием существенной криминальной составляющей.

Оценивая социальные и экономические последствия неформальной занятости, необходимо учитывать и порождающие ее причины, среди которых немаловажную роль играют недостаточная гибкость рынка труда, ограниченность легальных возможностей достойно заработать, низкая правовая культура населения и его осознанное нежелание действовать в рамках формальных структур. Причем в России, как представляется, действуют все указанные причины. По мнению ряда исследователей, к настоящему моменту в стране сложилась определенная этика теневых отношений, которые стали привычными для большинства населения и не вызывают с его стороны никакого морального осуждения.

Военно-техническое сотрудничество Индии и России: *история, современное состояние и перспективы развития*

Е. Ю. ШКОДСКИХ,
Санкт-Петербургский государственный университет

Индия многие годы является одним из крупнейших импортеров вооружений и военной техники. Эта страна – региональная сверхдержава, которая ежегодно на военные нужды тратит 2,5–3% своего ВВП, или около 9 млрд дол. Несмотря на достаточно развитую и современную индустрию, Индия импортирует значительную часть своих вооружений.

Индия занимает 11-е место в рейтинге военных расходов, что составляет 2% от общих расходов на эти цели в мире (для сравнения: Китай – 3%, Бразилия – 2%, Турция, Израиль, Корея – по 1%, Россия – 6%, Франция, Англия – 5%, США – 37%), а также занимает второе место в мире по закупкам вооружений и военной техники, уступая лидерство только Объединенным Арабским Эмиратам¹. Оборонный бюджет Индии в 2002 г. увеличился на 13,8% – до 13,3 млрд дол. (см. таблицу), не считая секретных фондов, которые выделяются на проведение ракетных, ядерных и космических программ².

Военные расходы Индии в 1995–2002 гг., млрд дол.

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
8,3	8,6	9,3	9,4	10,7	12,3	11,5	13,3

Источник: данные СИПРИ 2002, www.india.ru

¹ РИА «Новости», 2001.

² Время новостей. 04.06.2001. С. 3.

© ЭКО 2003 г.



Направления военно-технического сотрудничества

Индия и СССР/Россия уже 40 лет – с 60-х годов – являются партнерами на рынке вооружений и военной техники. Индия многие годы импортирует до 70% вооружений именно из России. По мнению западных и российских экспертов, именно благодаря СССР Индия располагает в настоящее время мощными вооруженными силами, которые превосходят любую другую армию южноазиатского региона, а по численности являются вторыми в Азии после китайских³. Распад СССР вызвал снижение интенсивности взаимоотношений между его правопреемницей Россией и Республикой Индией. Однако в настоящее время Россия вновь становится одним из основных источников поступления современных вооружений для модернизации индийских вооруженных сил.

Индия и Россия проявляют взаимную заинтересованность в продолжении успешного взаимодействия в военной области, принципы и рамки которого зафиксированы в «Соглашении о военно-техническом сотрудничестве между Российской Федерацией и Республикой Индией 1993 года». Сейчас активно развивается военно-техническое сотрудничество на основе «Долгосрочной программы военно-технического сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Индией до 2010 года», а также пакета рамочных соглашений по отдельным направлениям этого сотрудничества. Указанные документы предусматривают, помимо поставок готового специмущества российского производства, дальнейшее предоставление индийской стороне лицензий и технологий по производству различных образцов военной техники для всех видов вооруженных сил, а также проведение совместных НИОКР⁴.

³ Тема дня. Справка. 27.12.2001. Военный потенциал Индии: в мире – первые, в Азии – вторые.

⁴ <http://www.india.mid.ru/india/51.html>

Россия поставляет в Индию авиатехнику, военноморскую технику, зенитно-ракетные комплексы, бронетехнику, стрелковое оружие.

Военно-техническое сотрудничество между Россией и Индией всегда развивалось в основном по двум направлениям: продажа вооружений и военной техники, включая передачу лицензий, а также модернизацию ранее поставленной боевой техники советского и российского производства, находящейся на вооружении индийской армии. Торговля России с Индией обычным вооружением составляет 40% от общего объема российского военно-технического сотрудничества.

Авиатехника российского производства составляет 80% всех военно-воздушных сил Индии. Индия покупает у России истребители МИГ-25, 27, 29, МИГ-21 БИС, вертолеты 8 МТКО, МИ-24, К-31, МИ-17, бомбардировщики А-50ЭИ, самолеты СУ-27, СУ-30МКИ.

Военно-морской флот Индии состоит на 85% из морской техники российского производства. Индия покупает у России подводные лодки класса «Кило»-636,877, К-43, авианесущий крейсер «Адмирал Горшков», «Акула», «Амур»-950, 1650, фрегаты «Табар», «Трезубец».

Среди бронетехники пользуются спросом у индийской стороны танки Т-90С, Т-80УД, Т-72, бронетранспортер БТР-80, боевая машина пехоты БМП-2, а также зенитно-ракетный комплекс «Тор М-1», «Бук М-1», «С-300ПМУ 1», «Штиль», «Игла», системы залпового огня «Смерч», «Град», крылатые ракеты ЗМ-80Е «Москит».

Среди стрелкового оружия самым покупаемым является автомат «Калашникова» – АК-47.

Что касается лицензионного производства, то здесь можно отметить крупный контракт на производство в Индии 140 многофункциональных истребителей СУ-30МКИ, а также лицензия на выпуск в Индии танковых дизельных двигателей В-31.

Ремонт и модернизация – одно из важнейших направлений военно-технического сотрудничества. На модернизацию и обслуживание российской техники претендуют и другие

страны, особенно Израиль. Сейчас продолжается модернизация российских вертолетов, танков Т-72, подводных лодок «Амур», МИГов-21, 23, 27, 29, противолодочных самолетов ТУ-142.

Курс на собственное производство

Индийско-российские отношения в военно-технической сфере традиционно являются продолжительными и предсказуемыми, до недавнего времени практически не возникало никаких проблем и изменений. Индия всегда была покупателем готовой военной техники. Сначала СССР, потом Россия заняли почетное первое место среди поставщиков Индии вооружений.

В конце 90-х годов индийское правительство приняло новый курс, направленный на самообеспечение вооруженных сил, Индия приняла перспективный план развития военно-промышленного комплекса до 2005 г., в соответствии с которым 70% техники должно быть своего производства, а 30% – импортироваться. Взаимоотношения в военно-технической сфере Индии и России переросли простые отношения «покупатель-продавец» и стали включать совместное проектирование, совместные капиталовложения и проекты. Наиболее масштабные проекты Россия и Индия намечают в сфере авиации. Речь идет о совместной разработке и выпуске российско-индийского самолета.

Потребности вооруженных сил Индии в современном вооружении обеспечивают оборонные предприятия и научные организации этой страны. В основном ВПК Индии занят выпуском танков, БМП, различных систем вооружений и боеприпасов к ним, компонентов к военной технике и вооружениям, поставленным ранее бывшим СССР. Сейчас военное производство в Индии полностью принадлежит государству, но военная реформа предусматривает возможность продажи части предприятий индийскому частному капиталу, допуск иностранных инвестиций в объеме до 26%. Это создаст, по мнению индийского правительства, условия рыночной конкуренции в сфере ВПК, а цель ее – сокращение закупок из-за рубежа.

Курс на развитие собственной индийской военной промышленности невыгоден России по вполне понятным причинам. Но пока эта политика не принесла положительных результатов для Индии. Индийская государственная Организация оборонных исследований и разработок добилась успеха в развитии ракетно-ядерной программы, но ее разработки в области обычных вооружений не дали ожидаемых результатов, отсутствие иностранных образцов новой техники обусловило присутствие высокой доли импорта вооружений и военной техники. Например, армию Индии не удовлетворил танк Arjun, созданный DRDO; по этой причине не стало возможно реализовать контракт на 310 танков Т-90. Также неудачной оказалась программа создания индийской установки залпового реактивного огня. Проблема в авиации: выпуск истребителя LCA, призванного сменить МИГ-21, опаздывает на 15 лет и начнется только с 2005 г. Проект создания «авакса» оказался нереализуем. Правда, индийцы с российского «авакса» А-50 переключили внимание на израильский Phalcon. Таким образом, видно, что у индийской стороны недостаточно опыта и специалистов для создания собственной военной промышленности, и потребуются много усилий и времени, чтобы создать это. Кроме того, нестабильна ситуация на самих предприятиях ВПК: более чем на 80 предприятиях забастовки работников.

Кооперация: выгоды проблематичны

К началу XXI века сформировались новые тенденции военно-технических отношений между Индией и Россией:

- изменение форм присутствия России на индийском рынке вооружений и военной техники: переход от торгово-посреднической модели военно-технического сотрудничества к кооперационно-воспроизводственной;
- создание новых рабочих мест как в Индии, так и в России в связи с совместными проектами;
- постепенное повышение индийской стороной требований к качеству российской техники, обслуживанию;
- взаимное инвестирование со стороны частного сектора наукоемких технологий;

- сокращение доли индийского импорта в российском портфеле заказов военной готовой продукции вследствие переключения Индией на других продавцов военной техники по политическим мотивам (например, Израиль, США), а также курса на развитие этой страной собственного военного производства;
- углубление сотрудничества между вооруженными силами⁵;
- сближение подходов к международной безопасности.

Все эти тенденции не слишком благоприятны для России. Во-первых, кооперация России невыгодна, так как Россия всегда была поставщиком готовых изделий; при совместных проектах весь научный потенциал предполагается в основном со стороны российских специалистов, а результат будет общим, и новые образцы вооружений уже не будут принадлежать только России. На мой взгляд, индийско-российская научно-техническая кооперация допустима в других областях, например в области океанологии, биотехнологий, сельского хозяйства, микроэлектроники, но только не в военной.

Сотрудничество между странами в военной сфере получило широкое распространение уже в конце 90-х годов по причине возрастающей конкуренции (например, сотрудничество между основными европейскими производителями вооружений и военной техники, между США и Европой и т. д. Россия же развивала стратегическое сотрудничество с Индией и Китаем, а также другими третьими странами, которые всегда только покупали военную готовую продукцию, причем далеко не самую современную. Отличие в том, что объединение усилий европейских, американских компаний по созданию новых образцов военной техники – это объединение сильнейших из-за возрастающей конкуренции; по научному потенциалу эти страны находятся на одном уровне. А объединение России с Индией, Китаем, Республикой Кореей и другими третьими странами – это объединение производителя-продавца с покупателями. С другой стороны, эти страны расцениваются как союзники, а также

⁵ Декларация о стратегическом партнерстве между РФ и Республикой Индией.

«стратегические партнеры» России. Для России было бы целесообразней делать больший упор на кооперацию с США, Западной Европой.

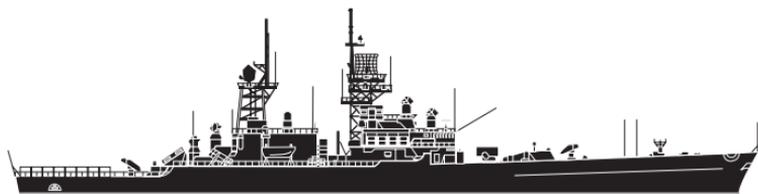
США в настоящее время являются серьезным конкурентом для России на индийском рынке. Примерно с середины 90-х годов отмечается более тесное сотрудничество в военной области между Дели и Вашингтоном. Была создана индийско-американская группа по оборонной политике, в задачи которой входила выработка совместных подходов к обеспечению безопасности в регионе, сотрудничеству в оборонной сфере, военных исследованиях и производству военной техники. Сейчас отношения Индии и США в военной сфере еще более активизировались.

Российский научный потенциал в области вооружений и военной техники практически исчерпан, советская военная техника вся распродана, и на фоне общего российского экономического спада, состояния и финансирования российской науки перспективы не благоприятны. В Индии, наоборот, наблюдается экономический подъем, политика развития науки, инвестиций в ВПК, создание собственного военного производства.

Наследие СССР на исходе, а Индия неуклонно движется к военно-технической самодостаточности.

Чтобы Россия смогла восстановить свои позиции, развивать передовые технологии, быть лидером по производству вооружений и военной техники, нужно приложить много усилий, изменить многое.

В любом случае военно-техническая кооперация – это новый шаг в системе двусторонних отношений Индия – Россия, и эта стратегия должна строиться на основе взаимной выгоды и равноправного стратегического партнерства, способствовать процессу интеграции обеих стран в мировое научное сообщество.



Всего экспорт РФ в 2000 г. составил 3,5 млрд дол. В 2001 г. России, по оценкам, удалось несколько увеличить экспорт вооружений и военной техники: его объем составил 4,2–4,4 млрд дол.

По данным Госдепартамента США (<http://www.state.gov/>), суммарные поставки вооружений и военной техники из РФ в Индию за 1997–1999 гг. составили 1,3 млрд дол. (в текущих ценах).

**Суммарные поставки вооружений и военной техники СССР/РФ
в Южную Азию (Афганистан, Бангладеш, Бутан, Индия,
Непал, Пакистан, Шри-Ланка) за 1989–1999 гг., млрд дол.,
в текущих ценах**

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Всего
6,1	5,0	2,7	0,5	0,4	0,2	0,4	0,2	0,5	0,3	0,7	16,8

**Импорт вооружений и военной техники Индией
за 1989–1999 гг., млн дол.**

Год	В текущих ценах	В ценах 1999 г.	Импорт из РФ, в ценах 1999 г.
1989	3000	3773	...
1990	1800	2179	...
1991	1000	1168	...
1992	675	770	...
1993	390	434	...
1994	200	218	...
1995	525	560	392
1996	400	419	293
1997	700	719	503
1998	450	457	320
1999	700	700	630



«ЭКО»-ИНФОРМ

Крупнейшие контракты по поставкам в Индию вооружений и военной техники, выполняемые российскими оборонными предприятиями в 2001–2003 гг.

Вид и количество	Головное предприятие- изготовитель	Стоимость заказа, млн дол. (оценка)	Год заклю- чения контракта
3 фрегата	Балтийский завод	1000	1999
30 Су-30МКИ, производство 140 Су-30МКИ, по лицензии	ИАПО	3300	2000
124 танка Т-90С, производство 186 танков по лицензии	«Уралвагонзавод»	730	2001
5 вертолетов ДРЛО Ка-31	н. д.	108	2001
PJ-10 (Брамос) – противокорабельные ракеты на базе ПКР «Яхонт»	Реутовское НПО машиностроения	40	2001
Несколько сотен ПЗРК «Игла»	Коломенское КБ машиностроения	32	2001
Оснащение индийских дизель-электрических подводных лодок проекта 636 ПКРК Club-S	Адмиралтейские верфи	н. д.	2001
Авианесущий крейсер «Адмирал Горшков»	Рособоронэкспорт	650	2002
Авиагруппа самолетов МИГ для крейсера «Адмирал Горшков»	РСК «МИГ»	1000	2002*

* Возможный контракт

Источник: Лучший метод оборонки// Урал. 2002. № 29–30.

Мини-рефераты полезных книг

Принцип электронного бизнеса. О фантазерах, мистиках и реалистах. Идея и способ функционирования новой экономики/ Пرابудда Банерджи и др. М.: Изд-во «Открытые системы» (www.osp.ru), 2001. – 123 с.

Книга предлагает базовые знания для разработки стратегии развития бизнеса и информационных технологий.

Авторы – 24(!) сотрудника фирмы «IBM» из Швейцарии и США – поставили целью «показать различные аспекты электронного бизнеса, чтобы побудить к размышлениям, выходящим далеко за пределы только технических решений. На первом плане стоят «принципиальные соображения, касающиеся предпринимательской деятельности XXI столетия».

Понять идеи этой захватывающей и ненавязчиво интеллектуально сверхнасыщенной книги помогает реально-мифическая история торговца рыбой Рамона, которая объясняет, как традиционный европейский семейный бизнес перевести на электронные рельсы и почему на этом пути нередки неудачи и разочарования.

«Если корпорация ограничится лишь прививкой электронного бизнеса на древо своей прежней организации, то он будет обострять именно те проблемы, которые обещает решить», – об этом во 2-й части книги. «Открытый интернет может быть лишь переходным явлением. Развертывание и осуществление в сети деловых отношений “каждый с каждым” является фикцией. Связанные с этим транзакционные издержки, например, при формировании оферты и поиске, а также при осуществлении регулярных бизнес-процессов, слишком велики в сравнении с другими возможностями. Поэтому до сих пор почти нигде не удалось сделать прибыльным бизнес, основанный на интернете» (С. 37, 40).

Как использовать Интернет, чтобы получить прибыль, не расходуя своих денег? – сам вопрос неправилен, поскольку упускает из виду, что главное – это проблемы бизнес-менеджмента, а не технологии. В 3-й главе предложен подход, который можно применять при разработке предприятиями планов их развития.

Почему существующие малые и средние компании должны делать инвестиции в электронный бизнес? Когда и как следует их делать – эти вопросы рассмотрены в следующих главах.

«Построение электронного бизнес-решения имеет весьма отдаленное отношение к технике. У менеджеров часто превалирует прагматичный подход к Web-проекту, желание сразу приступить к непосредственным действиям, чтобы вскоре получить первые результаты... Следствием будут качественно незрелые выходы в Сеть. Чтобы свести к минимуму эти риски и полностью учесть требования пользователя, нужно дать всеобъемлющее определение проекта, например, с помощью концепции “бизнес-контент-менеджмент”» – эта тема обсуждается в 4-й части книги.



Идеи книги – новые стратегии менеджмента. Для этого авторы, бизнес-стратеги компании «PricewaterhouseCoopers», анализируют зарождающуюся экономическую конструкцию, которой дали название «метакапитализм»; модели управления компаниями и бизнес-процессы, необходимые для использования возможностей B2B (B2B – Business-to-Business – системы электронной коммерции, в которых в качестве субъектов операций купли-продажи выступают юридические лица).

Цель авторов – дать менеджерам набор стратегических принципов и представлений, подкрепленных концепцией, которая может оказаться полезной в процессе применения названных принципов; осмысление процесса трансформации бизнеса и учет его принципов в стратегии развития корпораций, принятии решений, изменении процессов управления.

Раньше модель бизнес-процессов компаний строилась на концепции предприятия как пирамиды, в основании которой лежит физический капитал, построенной для производства и продажи продукции. С конца 90-х начали снижаться доходы традиционных компаний, так как в их управлении не учитывались результаты ИТТ: сетевые компьютерные технологии с распространением Интернета позволили снижать до нуля операционные и транзакционные издержки. Новая стратегия компаний (обладающих малым капиталом и владеющих брендом), по мнению авторов, заключается в передаче составляющих производственного процесса, связанных с физическим капиталом, и вспомогательных функций внешним структурам и в распределении их по цепочке «поставщик – потребитель».

Другая группа компаний образует сети, предоставляющие бренд-компаниям цепочки «поставщик – потребитель», «спрос – предложение» и услуги. Бизнес получает экономический эффект от масштаба операций и высокого качества процессов при оказании специализированных услуг в сфере трудовых ресурсов, финансового учета, информационных технологий, юридического обеспечения.

Партнерство компаний двух групп названо «сообществом добавленной стоимости (СДС)». Производство передается внешним структурам, образуются новые альянсы в сети «поставщик – потребитель», организуется управление взаимоотношениями с внешними структурами, компания может сосредоточиться на разработке новых моделей дистрибуции, системы обслуживания и связей с потребителями.

Динамичное взаимодействие между СДС приводит к образованию метарынка. СДС позволяют компаниям высвободить огром-

ное количество капитала и одновременно – значительно повысить эффективность. Создаются возможности для быстрого расширения бизнеса и генерации инновационных идей за счет отказа от всех процессов, не приносящих компании дохода.

Рассмотрен процесс превращения традиционных промышленных предприятий и финансовых институтов в декапитализированные брэнд-компании с относительно небольшим физическим и оборотным капиталом. Такие компании концентрируют свои ресурсы на привлечении и удержании потребителей, управлении взаимоотношениями с ними, руководстве такими внешними альянсами и структурами, как СДС и метарынки. Эти изменения и составляют суть революции в бизнесе.

Рассматриваемые тенденции – появление СДС и метарынков – результат фундаментальных изменений в экономике, а не только появления новых технологий и Интернета.

Брэнд-компании с небольшим капиталом способны достичь существенно более высоких показателей, чем традиционные интегрированные фирмы. Важной тенденцией является переход от оптимизации индивидуальных компаний к оптимизации сети компаний. Сами сети становятся видом бизнеса.

Авторы показали механизм, который позволяет компаниям сконцентрировать финансовый, человеческий и брэнд-капитал для быстрого расширения рынков, улучшения характеристик продуктов и услуг, повышения эффективности цепочек «поставщик – потребитель».

На примере компании «Cisco» авторы доказывают: теоретическая экономическая модель, построенная на СДС и метарынках, уже существует.

Это издание поможет менеджеру, предпринимателю, ученому-экономисту разобраться в происходящих в экономике переменах и новациях. В том числе и в первую очередь – в России (с. 260): «Способность метакapитализма приумножать ресурсы позволит некоторым из наименее развитых стран совершить гигантский скачок. Здесь стоит выделить Россию и Индию, громадное высокообразованное население которых и технологически ориентированные кадры являются в лучшем случае безработными в существующей экономической системе. Принципиальная проблема этих стран – в неадекватности их финансовой и физической инфраструктуры. Новая экономика – возможно, то самое, что они ждут. Уже в ближайшие годы метарынок и развитая инфраструктура позволят бизнесу независимо от его местонахождения бороться за участие в цепочках «поставщик – потребитель» в промышленности или за контракты на осуществление обслуживающих процессов. Наиболее активные представители населения этих стран могут создавать предприятия, давая работу многим, и активно конкурировать на метарынках при минимальных инвестициях».

Ю. ДАНИЛИН

Русские пословицы о богатстве, бедности, деньгах

Богаты, так здравствуйте, а убоги, так прощайте!
За свой грош — везде хорош.
Денежка дорожку прокладывает.
Тот мудрён, у кого карман ядрён.
Были бы бумажки, будут и милашки.
Были бы побрякунчики, будут и поплясунчики.
Пусти душу в ад, будешь богат.
Что милее ста рублей? — Двести.
Богатому сладко естся, да плохо спится.
Богатство с деньгами, голь с весельем.
Бедность не порок, а вдвое хуже.
Богатые раньше нас встали, да все расхватали.
Всяко случится: и богатый к бедному стучится (*прибавка:*
либо долгу просит, либо молотить зовет, за долг же).
Перерод хуже недорода (*т. е. цены низки*).
Не я еду, нужда везет.
Скупые умирают, а дети сундуки отпирают.
Выпьём? — Выпьём. — А деньги где? — А шапка-то у
тебя на что?
Семена съедим, так по урожаю тужить не станем.
Бог даст денежку, а черт дырочку, и пойдёт божья де-
нежка в чертову дырочку.
Маленька бережь лучше большого барыша.

Пословицы русского народа.
Сборник В. И. Даля. М.: Худ. лит., 1984.



КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА МАРТ

3 марта

1847 г. Родился Александр Грэхем Белл (1847–1922). В 1876 г. он запатентовал изобретение на телефон.

1895 г. Родился Рагнар Фриш (1895–1973), норвежский экономист, лауреат премии памяти Нобеля по экономике 1969 г.

1861 г. Александр II отменил в России крепостное право.

4 марта

1892 г. Родился Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938), русский экономист.

1916 г. Родился Ханс Юрген Айзенк (1916–1997), психолог, автор теста на уровень интеллекта IQ.

5 марта

1918 г. Родился Джеймс Тобин, американский экономист, лауреат премии памяти Нобеля по экономике 1981 г.

1940 г. Образовано КБ авиаконструктора Павла Осиповича Сухого (1895–1975).

6 марта

1874 г. Родился Николай Александрович Бердяев (1874–1948), русский философ.

8 марта

1917 г. Февральская революция в Петербурге.

1921 г. Открылся X съезд РКП(б), принявший решение о переходе к новой экономической политике (НЭП).

9 марта

1934 г. Родился Юрий Алексеевич Гагарин (1934–1968), первый в мире летчик-космонавт.

11 марта

1764 г. Императрица Екатерина II издала Манифест об изъятии в казну церковных земель России (секуляризации).

12 марта

1863 г. Родился Владимир Иванович Вернадский (1864–1945), российский естествоиспытатель, мыслитель и общественный деятель. Основатель комплексной науки о земле.

1918 г. Москва стала столицей Советской России.



13 марта

1888 г. Родился Антон Семенович Макаренко (1888–1939), педагог и писатель.

1930 г. Закрылась Московская биржа труда.

14 марта

1879 г. Родился Альберт Эйнштейн (1879–1955), немецкий физик-теоретик, создатель теории относительности, нобелевский лауреат 1921 г.

15 марта

1946 г. Совет Народных Комиссаров СССР преобразован в Совет Министров.

16 марта

1859 г. Родился Александр Степанович Попов (1859–1906), русский физик и электротехник.

1936 г. Горьковский автомобильный завод выпустил первую советскую легковую машину – лимузин марки «М-1».

20 марта

1892 г. Родился Стефан Банах (1892–1945), польский математик, один из основоположников функционального анализа.

1535 г. В России проведена денежная реформа, введена единая монетная система. Право на хождение получили только новые серебряные монеты – копейка, деньга и полушка, отлитые на Государевом Монетном дворе.

1930 г. Образован Московский авиационный институт.

21 марта

1825 г. Родился Александр Федорович Можайский (1825–1890), российский изобретатель, получивший в 1881 г. «привилегию» на изобретение «воздухоплавательного снаряда».

23 марта

1876 г. Русский инженер-изобретатель П. Н. Яблочков получил в Лондоне патент на изобретение электрической лампочки.

24 марта

1896 г. В Петербурге в русском физико-химическом обществе русский ученый-электротехник А. С. Попов и его помощник П. Н. Рыбкин продемонстрировали передачу сигналов без проводов на расстояние 250 м, передав первую в мире радиограмму, состоявшую из двух слов: «Генрих Герц».

26 марта

1947 г. В СССР издан указ об отмене смертной казни.

27 марта

1845 г. Родился Вильгельм Конрад Рёнтген (1845–1923), немецкий физик, нобелевский лауреат 1901 г., открывший в 1895 г. новый вид излучения, позднее названного в его честь рентгеновским излучением.

1863 г. Родился Генри Ройс (1863–1933), английский промышленник, основатель компании «Роллс Ройс».

28 марта

1743 г. Родилась Екатерина Романовна Дашкова (Воронцова) (1743–1810). В 1783–1796 гг. директор Петербургской академии наук, президент Российской академии.

29 марта

1891 г. Вышел императорский рескрипт о закладке Великого сибирского пути (Транссибирской магистрали).

30 марта

1894 г. Родился Сергей Владимирович Ильюшин (1894–1977), авиаконструктор, трижды Герой Социалистического Труда.

1867 г. Заключен договор о продаже царской Россией Аляски США за 7,2 млн дол. (по 2 цента за акр земли).

31 марта

1596 г. Родился Рене Декарт (1596–1650), французский философ, математик, физик и физиолог.

1889 г. Состоялось официальное открытие Эйфелевой башни.

1965 г. Дала ток первая в СССР Паужетская экспериментальная геотермальная электростанция (Камчатка).

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 2. 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 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2900. Заказ 837.

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.

