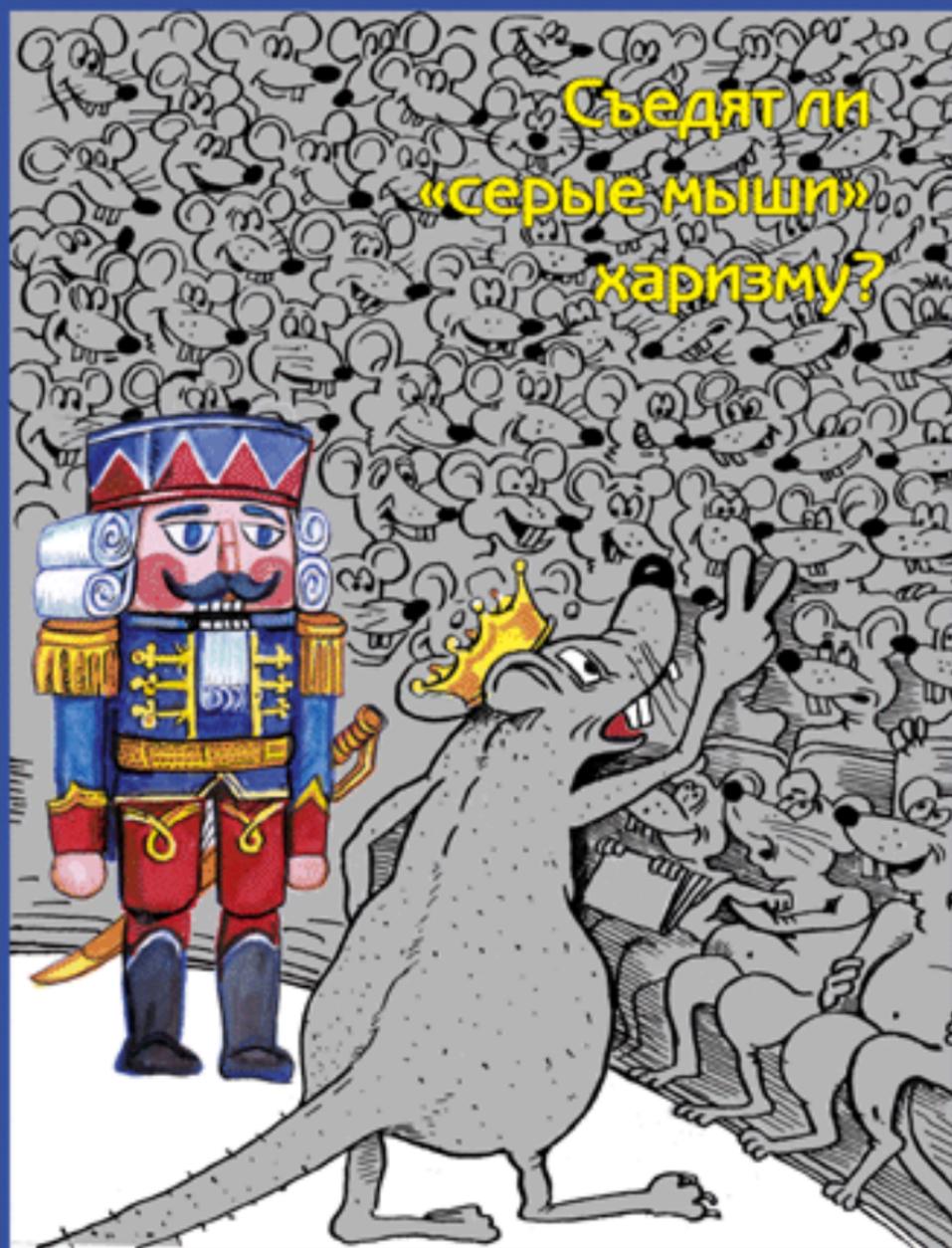


ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Съедят ли  
«серые мыши»  
харизму?

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 3 (345) 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

## КОМПАНИИ И РЫНКИ

- 2 ЛУГИНИН В. В.  
Что новенького на рынке  
капитала?
- 12 ЛУГИНИН В. В.  
«Вимм-Билль-Данн»  
и все-все-все. Советы  
финансового консультанта
- 20 ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С.  
Крупные транснациональные  
корпорации на новых рынках
- 34 ФИЛОНОВА О.  
Два крыла успешной рекламы

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 42 ЗЕЛТЫНЬ А. С.  
Государственная промышленная  
политика в рыночных  
экономиках
- 61 КАЗАНЦЕВ С. В.  
Смена формации
- 86 МЕДИКОВ В. Я.,  
ИВАНОВА Е. В.  
Инвестиционные процессы  
в черной металлургии

## 60 «ЭКО»-ИНФОРМ

## ЭКОНОМИКА НТП

- 96 ФИЛИПЕНКО А. В.  
Новые возможности для региона,  
для всей страны
- 100 Суперкомпьютерные мощности:  
новое качество и старые  
проблемы. Беседа за «круглым  
столом» в ЮНИИ ИТ

## РЕГИОН

- 113 КОМЛЕВ В.  
Мурман и арктическое обрамле-  
ние: бизнес в XXI веке

## СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 126 Съедят ли «серые мыши»  
харизму, или о том, почему  
рейтинговое голосование  
остается нераскрытой  
возможностью демократии  
(«круглый стол» «ЭКО»)

## МИРОВОЗЗРЕНИЕ

- 141 ГУРЕНКО Е. Г.  
«Ошибка» доктора Фауста.  
Размышления над великой  
книгой Гете
- 161 ХЕНКИН М.  
Между Богом и Чёртом

## СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 162 ПАВЛОВА И. В.  
Торгсины в Западно-Сибирском  
крае

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 170 ТАРХОВ С. А.,  
МАЛОВ В. Ю.  
Железные дороги Китая как  
основа интеграции ее регионов:  
уроки для России

## ПСИХОЛОГИЯ

- 179 НИКОЛАЕВА Е. И.,  
ГЛАДКИХ Н. В.  
Что асимметрично в функциях  
мозга?

## POST SCRIPTUM

- 189 ВОРОНЦОВ В. В.  
Ты и мобильная, матушка Русь!
- 190 Календарь знаменательных дат  
на апрель
- 192 МИРОНЧЕНКО С.  
Послесловицы и оговорки

Страничка «ЭКО» в Интернете:

[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)



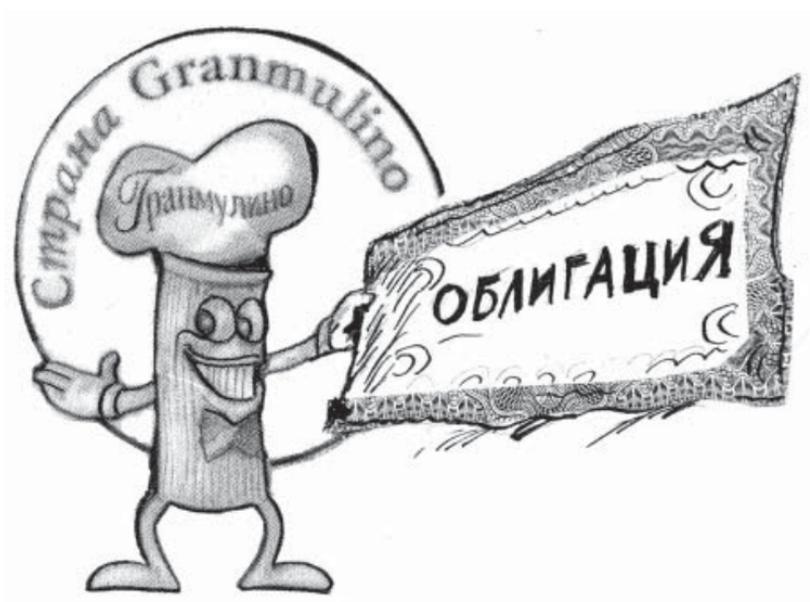
# ЧТО НОВЕНЬКОГО НА РЫНКЕ КАПИТАЛА?

На вопросы кор. «ЭКО» отвечает В. В. ЛУГИНИН,  
директор «БКС Консалтинг»,  
Новосибирск

– Вячеслав Владимирович, для начала представьте, пожалуйста, читателям свою компанию.

– Компания «БКС Консалтинг», дочернее подразделение компании «БрокерКредитСервис», одного из крупнейших в России брокеров, торгующих ценными бумагами на биржевых площадях, работает на рынке как инвестиционный и финансовый консультант.

Общая задача компании – привлекать денежные средства для эмитентов – предприятий на сленге «ценнобумаж-



© ЭКО 2003 г.



ников». То есть основная направленность в деятельности подразделения – содействовать инвестированию средств банков, страховых компаний, иностранных инвесторов в реальный сектор экономики.

География деятельности компании – вся Россия.

Привлечение средств с открытого рынка – это определенная технология, и «БКС Консалтинг» ею обладает.

**– Другими словами, вы выполняете функции инвестиционного банка?**

– По сей день понятие инвестиционного банка в России законодательно не закреплено. Поэтому многие банки, имеющие данную направленность деятельности, себя так именуют юридически неправомерно; мы же себя так не позиционируем. Являясь дочерним подразделением крупной финансовой компании, «БКС Консалтинг» предоставляет услуги финансового консультанта. Готовит предприятие (я подчеркиваю – промышленное предприятие) к выходу на открытый рынок капитала. В соответствии с этой задачей предприятию требуется провести весь комплекс мероприятий. Большинство из них имеет целью улучшение его финансового состояния.

**– Несколько лет назад непреодолимым препятствием к тому, чтобы предприятие стало эмитентом, была необходимая для этого высокая степень открытости. Как с этим обстоят дела сегодня?**

– Менталитет руководства предприятий в общем-то меняется: прозрачность предприятия постепенно начинают воспринимать не только как один из формальных атрибутов рыночной цивилизованности. И не в последнюю очередь на изменение взглядов влияет наблюдающаяся разница в величине процентных ставок по различным видам заимствований. На больших объемах денежных средств выгода от правильного выбора пути их привлечения становится существенной. Если банковские кредиты сейчас стоят 22–23% годовых, то на открытом рынке можно занять и под 17% – все зависит от эмитента.

Наша задача – показать предприятию, что денежные средства можно получить именно на балансе его интересов и интересов рынка.

**– То есть?**

– То есть не только предприятию нужны деньги на развитие производства, но и на рынке есть свободные деньги, которые необходимо куда-то вкладывать, чтобы они работали – приносили прибыль. Заимствования на открытом рынке не предполагают залога имущества, средства привлекаются под уставный капитал. Финансовые инструменты – акции, облигации и в будущем различные производные, количество которых, вероятно, будет увеличиваться, если развитие рынка не прекратится. Основанием для такого утверждения может послужить пример Соединенных Штатов. Кстати, если сопоставить, то нынешний этап развития рынка ценных бумаг в России примерно соответствует тому, что наблюдалось в Америке в 1979–1981 гг.

**– Если речь идет о заимствованиях под уставный капитал, значит, путь на рынок капитала открыт лишь крупным предприятиям? Скажем, «одолжить», чтобы начать производство, не получится?**

– Согласно законодательству одним из условий регистрации эмиссии ценных бумаг служит как минимум трехлетний «стаж» успешной деятельности.

**– То есть с прибылью?**

– Формально это не обязательное условие, предприятие и так может зарегистрировать заем. Но возникает вопрос: сможет ли оно свои бумаги продать? Ведь инвесторам нужно будет объяснить, что эмитент сможет эффективно использовать привлеченные средства и, следовательно, будет в состоянии рассчитаться по долгам.

Более того, говорить об этом эмитент должен публично. В этом, кстати, важное отличие от банковского кредита, когда взаимоотношения предприятия и банка – их «личное» дело. Никто не знает, вовремя предприятие платит или не вовремя. Отношения с банком можно регулировать на ос-

новании дополнительных договоренностей. Другое дело – открытый рынок: любая ваша невыплата в срок по обязательствам тут же отразится на курсовой стоимости облигаций – они сразу же подешевеют.

**– Что служит толчком к выпуску облигаций – наличие потенциального покупателя, который хочет вложить деньги в какое-нибудь предприятие, и тогда уже вы осуществляете поиск подходящего объекта? Ведь продать ценные бумаги неизвестного предприятия, наверное, трудно.**

– Трудно, но для этого и существует целая технология! Аналитики компании осуществляют поиск предприятий, имеющих перспективу выхода на открытый рынок: развивающихся, имеющих долю иностранного капитала, с отчетностью по международным стандартам, с хорошо поставленной управленческой и корпоративной политикой, работающих с прибылью. Затем мы обращаемся к руководству такого «подходящего» предприятия и знакомим его с программой выхода на рынок капитала. Очевидно, эта программа не на один год – она должна представлять собой стратегию развития, которая в конце принесет успех и обеспечит длительное стабильное развитие.

Если интерес к проекту со стороны предприятия есть, тогда начинаются переговоры с инвесторами. Ими могут выступать и банки, и частные лица, и страховые компании, и западные фонды.

**– И все-таки: есть рынок, есть товар – ценные бумаги, и, как любой товар, их нужно рекламировать. Во всяком случае, информировать об их наличии. Как это происходит и чья это задача?**

– На первом этапе это совместная задача финансового консультанта и эмитента. В дальнейшем она в большей мере ложится на эмитента – он должен будет публиковать о себе информацию через СМИ и прочие открытые источники сам.

**– Если можно, несколько слов о технологии подготовки предприятия к выходу на рынок с ценными бумагами.**

– Одна из сложных проблем – зарегистрировать облигационный заем: собрать и подготовить документы, подать в

Федеральную комиссию по ценным бумагам (ФКЦБ). После того как ФКЦБ регистрирует эмиссию, идут специальные мероприятия по продаже этих бумаг среди инвесторов, которые требуют максимальной информации о данном предприятии. Мероприятия включают подготовку инвестиционных меморандумов, специальных пресс-релизов, роут-шоу, информационных писем для инвесторов. Проводятся также и личные встречи руководства предприятия с инвесторами. Одним словом, ведется большая работа.

**– Насколько реальна та картина будущего, которую вы «рисуете» эмитенту, пытаясь заинтересовать его выпуском ценных бумаг?**

– С первой же встречи мы всегда говорим обо всех подводных камнях и настраиваем на достаточно длительную и кропотливую работу – от подготовки облигационного займа до выбора биржевой площадки, где он будет размещен.

**– А велик выбор-то?**

– Ну, Сибирская межбанковская валютная биржа – СМВБ, Московская межбанковская валютная биржа – ММВБ, Российская торговая система – РТС... Прошла информация, что лицензия Уральской биржи вроде бы отозвана, так что в Азиатской части России осталась только одна действующая биржа – СМВБ, в Новосибирске. Где, кстати, недавно прошло первое в Сибири размещение корпоративных облигаций. Это облигации Пospelихинской макаронной фабрики, выпускающей продукцию под торговой маркой «Гранмулино»<sup>1</sup>.

**– Задача финансового консультанта не только выпустить бумагу, но и добиться, чтобы она имела какие-то котировки, так?**

– А вот для этого существует компания «БрокерКредитСервис». Именно она является официальным андеррайтером упомянутого предприятия и будет осуществлять продажу облигаций на СМВБ. На этой биржевой площадке уже

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом событии можно прочитать в статье: Пирожкова А. В. От банковского кредита к открытому рынку капитала // ЭКО. 2003. № 2.

имеется опробованная технология торговли ценными бумагами – например, долговыми обязательствами Новосибирской области.

**– Если на Сибирской бирже пока обращаются облигации единственного эмитента, остальные что же – размещают свои бумаги на столичных площадках?**

– Таких предприятий пока просто нет.

**– Почему? Ведь у нас много устойчиво работающих крупных предприятий – тот же «ВИНАП», к примеру.**

– Наверное, существует боязнь. И непонимание есть. А во многих компаниях очень уж долго готовится решение.

**– А может быть, деньги не нужны?**

– Деньги деньгам рознь. Деньги с открытого рынка берут публично – вся деятельность эмитента будет под пристальным вниманием инвесторов. Любое его, мягко говоря, «неловкое» финансовое движение моментально подорвет доверие рынка к бумагам.

Процедура маркетмейкера – создания двусторонних котировок – осуществляется не только андеррайтером. Частично она выполняется самим эмитентом: на первых порах эмитенту придется поддерживать свои котировки. Своими же деньгами – теми, что он привлек с открытого рынка.

К сожалению, директора воспринимают способ заимствования через эмиссию облигаций как обыкновенный кредит. На предложение содействия отвечают: «А вы купите у нас весь заем?»

В Новосибирске появилось много московских банков, их представители ездят по региону и предлагают предприятиям именно такие условия облигационных займов.

«БКС Консалтинг» всегда говорит о биржевом размещении. К сожалению, многие так и не понимают преимуществ открытого рынка.

**– Может быть, попробуете объяснить еще раз?**

– Монопольная цена (которую предлагает единственный продавец) всегда выше конкурентной (той, которая складыв-

вается, когда продавцов много). Таков рыночный закон, и он справедлив и в нашем случае: эмитенту выгодно, чтобы его бумаги были у максимального числа инвесторов. Только тогда, когда у данных ценных бумаг будет не один, не два, не три владельца, появится реальный, ликвидный их рынок. Это и есть самая важная задача.

Более того, в случае банковского кредита (или пусть даже нескольких кредитов в разных банках) создается угроза давления со стороны банка на предприятие и даже вмешательства в его производственную политику.

Но и это не все. Играет роль не только цена привлечения денежных средств (которая на открытом рынке капитала ниже), но уже и сам факт выхода на рынок.

Просто пойти и взять в банке кредит – это одно, а стать публичной компанией с открытой отчетностью и открытой информацией о том, что происходит в вашей компании, – совсем другое.

**– Есть какие-нибудь общие признаки, по которым можно судить, что фирма «созрела» для того, чтобы прибегнуть к вашим услугам? Что было такого, скажем, на этой макаронной фабрике, которая первой решилась на выпуск своих облигаций?**

– Уровень развития менеджмента. Руководитель стажировался в США и имеет соответствующий диплом. В компании есть западный капитал. Этот факт важен не сам по себе, но опять-таки определяюще влияет на гибкость менеджмента и менталитет руководства. Наличие четких структурированных планов на будущее и оптимизм. Отслеживание конъюнктуры рынка. В том числе и финансового: занимать следует с наименьшим уроном для предприятия.

**– Еще несколько лет назад шли разговоры о том, что имеющееся правовое поле не соответствовало реальному уровню развития фондового и финансового рынков. Скажите пожалуйста, достаточна ли законодательная база, регулирующая отношения в сфере вашей профессиональной деятельности, сегодня?**

– За последние несколько лет произошли существенные перемены к лучшему. Я не могу сказать, что все приведено

в идеальное соответствие, но изменения все время идут. Есть отдельные шероховатости, например, по IPO – открытому размещению акций предприятия на рынке. Но со временем, ввиду того, что уже наблюдается явная в этом необходимость, ФКЦБ сделает нужные изменения.

В основном все, что нужно для нормальной деятельности по выпуску корпоративных облигаций, законодательно обеспечено.

**– И перспектива светла?**

– Во всяком случае, она есть. Думаю, уже в этом году примеру Поспелихинской фабрики последует не одно предприятие. Тогда у населения появится возможность «купить себе немножко» реального сектора экономики, т. е. вложить свои денежки в производство и получать часть его прибыли. Причем на более-менее длительный для России срок – 3 года.

**– Заодно удалось бы вытащить на свет божий сбережения населения...**

– Я был бы очень рад, если бы физические лица приходили и покупали облигации, которые торгуются на бирже. Обидно, что таких мало. Может быть, просто не знают.

**– Давайте расскажем, как это делается.**

– Очень просто: приходите в БКС, открывайте торговый счет, покупайте облигации. Одна штука стоит тысячу рублей (как и все облигации по России). Будете получать купонный доход на уровне 19–20% годовых, а через три года облигации будут погашены.

**– Если это так хорошо, просто и выгодно, почему мало желающих?**

– Наверное, нет под рукой финансового консультанта, который мог бы рекомендовать, как поступить с теми или иными фондами, посоветовать, как лучше их обрабатывать.

**– А может быть, риски велики? К тому же за 3 года у нас всякое может произойти...**

– Риски никогда полностью не исключить. Но давайте посмотрим: те, кто когда-то вложил деньги в производство – в те же акции Газпрома, в накладе не остались; а кто отнес свои сбережения во всякие фонды и даже в Сбербанк, тот пополнил ряды обманутых вкладчиков.

Фактором, снижающим рискованность вложений в корпоративные бумаги, выступает предельная открытость предприятия, решившегося на эмиссию. Такое предприятие – раз оно допущено на открытый рынок – уже имеет ясную цель развития и достаточно высокий уровень менеджмента. А одна из главных составляющих рисков – это риски менеджмента – мало ли что может сделать с вашими деньгами плохое руководство предприятия.

**– Хорошо, пусть у предприятия есть стратегия и прекрасный менеджмент. Каковы «формальные» признаки того, что оно может приступить к выпуску собственных облигаций?**

– Согласно законодательству:

- ✓ у предприятия должна быть годовая выручка, которая позволила бы ему выпустить заем на сумму, не меньшую, чем 100 млн руб., т. е. в районе 300 млн руб.;
- ✓ уставный капитал должен быть не меньше 100 млн руб. Либо такой добавочный капитал, который переводится в уставный указанного размера («БКС Консалтинг» поможет это сделать).

Предприятие должно демонстрировать положительную динамику по прибыли.

Отраслевая принадлежность в общем-то не имеет значения – облигации могут выпускать даже торговые предприятия.

– Я бы хотела в связи с нашим разговором затронуть одну важную, как мне кажется, тему. Новосибирск – это, с одной стороны, промышленный центр; с другой стороны – центр науки и наукоемких технологий. Но между ними очень слабая связь. Предприятия не внедряют имеющиеся (и, вообще говоря, зачастую не слишком дорогостоящие) инновационные разработки из-за пресловутого отсутствия средств. Хотя внедрение инноваций, вроде бы, основа развития современной экономики. Возможно ли занимать деньги с открытого рынка на эти цели?

– Если выгода от внедрения конкретной инновационной технологии будет оформлена соответствующей документацией и доводы «за» будут экономически убедительными для инвесторов.

Для последних важнее всего одно: каким бы ни было использование заимствованных средств, оно должно в конце проекта дать сокращение издержек и увеличение прибыли. Важно наличие проработанной стратегии развития. Хотя в принципе не возбраняется выпускать облигации даже под оборотные средства.

Вообще я согласен, что Новосибирская область не является среднестатистическим регионом. И хотел бы сказать еще несколько слов по этому поводу: область просто уникальна в одном отношении. А именно: нигде (кроме столицы) нет такого закона, который принят у нас в части льгот предприятий, осуществляющих эмиссию облигаций<sup>2</sup>.

Согласно этому закону таким предприятиям из бюджета Новосибирской области будут дотировать стоимость обслуживания их займов. Для предприятий, удовлетворяющих перечисленным в законе условиям, привлеченные средства будут стоить, скажем, не 21%, а 16%.

Кстати, наличие этого закона будет позитивно влиять и на инвесторов, так как послужит дополнительной гарантией, что им вернут вложенные средства...

**– Сделать этот гигантский передовой шаг местной администрации помогло сотрудничество с финансовым консультантом или у нас столь продвинутые народные избранники?**

– Позволю себе оставить без комментария.

\* \* \*

Дальнейший разговор с г-ном Лугининым касался конкретного примера, в качестве которого была выбрана одна из самых широко известных российских компаний – «Вимп-Билль-Данн». Об этом – в следующем материале.

---

<sup>2</sup> См.: Пирожкова А. В. От банковского кредита к открытому рынку капитала // ЭКО. 2003. № 2.

# «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»

## И ВСЕ-ВСЕ-ВСЕ

### Советы финансового консультанта

**В. В. ЛУГИНИН,**  
директор «БКС Консалтинг»,  
Новосибирск

В этой статье я попытаюсь отразить практические аспекты развития финансовых решений. В России складывается ситуация, когда необходимо уже не просто производить и продавать, а принимать ряд стратегических решений, способных увеличить продажи и потенциал компании. Для примера я взял компанию «Вимм-Билль-Данн»; проанализировал ее деятельность и сделал ряд выводов и предложений.

#### Короткая справка

**Осенью 1992 г. шестеро предпринимателей арендовали линию по расфасовке напитков на Лианозовском молочном комбинате (Москва) и начали производство относительно нового для тогдашней России продукта – сока, разлитого в картонные пакеты. 25 ноября 1992 г. комбинат выпустил первый пакет сокодержающего прохладительного напитка Wimm Bill Dann с забавным зверьком на упаковке. Некоторое время спустя молодая компания начала выпуск серии из семи натуральных фруктовых соков, которая получила название J-7 (сок по-английски «Juice»). С этого момента и начинается история компании «Вимм-Билль-Данн» (далее – ВБД), выросшей в крупнейшую продовольственную корпорацию России. Созданию компании предшествовали масштабные исследования, тщательное изучение рынка и серьезная аналитическая работа. Они-то и представляют для нас интерес.**

**Соки стали покупать, полученная прибыль позволила арендовать производственные мощности еще на не-**

© ЭКО 2003 г.



**скольких московских комбинатах.** В дальнейшем вся прибыль компании направлялась на разработку новых продуктов и приобретение контрольных пакетов предприятий пищевой промышленности. В состав ВБД на сегодняшний момент входят 11 молочных комбинатов, расположенных от Москвы до Владивостока. Помимо выпуска фруктовых и овощных соков ВБД стала производить и молочную продукцию.

Перед компанией стояла задача не просто конкурировать с импортными молочными продуктами на равных, но занять на этом рынке лидирующие позиции. Для этого надо было не только выпустить на рынок продукты с лучшим, чем у конкурентов, соотношением цены и качества, но и создать оригинальные запоминающиеся торговые марки.

Такие марки были созданы. Две серии высококачественных молочных продуктов «Домик в деревне» и «Милая Мила» быстро завоевали московский рынок; за ними последовали йогурты и молочные коктейли под общей маркой «Чудо», а затем деликатесы «Из бабушкиного погребка».

Структура управления компанией коренным образом изменилась: ВБД превратилась в группу компаний, подчиненных общей стратегии. При этом каждое из предприятий, входящих в группу, получило значительную самостоятельность.

Компаниями, входящими в холдинг, практически полностью владеет ВБД. Лишь в некоторых регионах небольшая доля принадлежит администрациям, например, в Новосибирске – 10%, во Владивостоке – 10–15%, примерно той же частью акций Лианозовского молочного комбината – головного предприятия холдинга – владеет Московское правительство.

**ВБД – это российская компания со 100%-м российским капиталом.** Учредители – физические и юридические лица, резиденты России.

Рассматриваемая компания является транснациональной, ее базовые производства расположены в трех странах – России, Украине и Киргизии, а филиалы по закупке и продаже работают практически во всех странах СНГ, а также в Израиле и Нидерландах.

Рассмотрим последовательность развития компании ВБД, и здесь я выделил бы шесть этапов, или шагов.

**Шаг первый.** Прибыли вкладываются в географическую экспансию и расширение ассортимента.

Компания «ЗАО ВБД» начинала свою деятельность с аренды производственных мощностей. Со временем арендаторы превратились в акционеров, а потом и в собственников арендованных заводов, покупая их пакеты акций. Прибыли вкладывали в импортное оборудование и технологии производства, покупали и контрольные пакеты акций других молокозаводов от Москвы до Владивостока. Так происходила географическая экспансия и диверсификация бизнеса. Захват молочного рынка Москвы (40% которого принадлежит продукции ВБД) и России в целом (7% молочного сегмента и 34,9% сокового) сопровождался и выходом на экспортные рынки – Израиль и Голландию, затем Украину и Киргизию.

**Шаг второй.** Создание собственного научно-исследовательского центра, патентование собственных разработок.

Компания имеет мощный научно-исследовательский центр при Лианозовском комбинате, в научное оборудование которого уже инвестировано более 2 млн дол. Результат – самостоятельные оригинальные технологии и ноу-хау, что дает возможность разрабатывать новые молочные напитки, коктейли и смеси продуктов, считавшиеся ранее несовместимыми, – соков и молока, так называемые мажотели, ставшие популярными на Западе. А также специальные витаминизированные виды молока, творога, йогуртов и т. п. Новинки соответственно можно продавать по более высокой цене и получать за счет этого большую рентабельность, т. е. применять стратегию «снятия сливок».

**Шаг третий.** Освоение производства тех продуктов, которые преимущественно импортируются. Выходя за рамки тех двух «старых» сегментов, которые были вначале (молоко и соки), ВБД диверсифицирует бизнес. Новые отрасли – производство мороженого, твердых сыров и пива. Если производство мороженого ВБД досталось «в наследство»

(оно уже было налажено на купленном в Бишкеке молокозаводе), то сыр и пиво выбраны как сегменты с большей рентабельностью и лучшим потенциалом по сравнению со «старыми» отраслями. Так, сегодня в России две трети спроса на сыр удовлетворяются дорогим импортом, а о перспективности пивоварения известно «каждому инвестору». Впрочем, у ВБД есть весьма мощный дополнительный стимул к диверсификации производства за счет именно этих отраслей, как и к экспансии в другие страны: постоянная угроза применения антимонопольных санкций в России.

**Шаг четвертый.** Искать деньги на западных фондовых рынках, в частности, за счет выпуска на западные фондовые рынки собственных долговых обязательств – ADR. При таком географическом диапазоне деятельности и широком спектре продуктов возросшие финансовые масштабы компании порождают проблему эффективности управления, планирования и контроля; требуют кардинальной перестройки бизнеса.

**Шаг пятый.** Успех в бизнесе определяется также и тем, как работаешь с поставщиками. У ВБД они специфичны: это и областные молочные фермы, которые поставляют сырье, и иностранные компании, которые поставляют оборудование, концентрат соков, упаковку и молочную закваску.

Компания закупает молоко, платя надбавки за жирность, белковый состав, микробиологическую чистоту. В рамках программы «Молочные реки Подмосковья» фермерам в срочку предоставляют оборудование для дойки и накопления молока. Фермы рассчитываются за него молоком, 10% которого бесплатно передают ВБД в течение 5–8 лет. Фермерам же новое оборудование позволило повысить надои и качество молока.

Следующим направлением взаимовыгодного сотрудничества компании с производителями молока является закупка для них импортной кормоуборочной техники по лизингу.

Общий объем инвестиций компании в производство, реализацию программ по поддержке сельхозпроизводителей и модернизацию предприятий превысил 78 млн дол.

**Шаг шестой.** Подготовка к выходу ВБД на мировой рынок началась в 1997 г., когда было открыто представительство компании в Голландии, которая в июне 2000 г. первой опробовала морсы «Чудо-Ягода». Все продажи идут через эксклюзивного дистрибутора в Голландии, оптовую компанию «Веккегу». Примерный объем продаж составляет более 30 т в месяц. Ведутся переговоры о поставках «Чудо-Ягоды» в Бельгию и Люксембург.

Расширение популярности продукции ВБД привело к открытию торговых представительств в Израиле (с 2000 г.) и Германии (с 2001 г.). В Израиле на предлагаемые морсы ВБД получены сертификаты кошерности, поэтому клюквенные, брусничные и малиновые морсы пользуются особой популярностью. Объем продаж продукции превысил 90 т в месяц.

Большую роль в росте популярности морсов ВБД в Германии сыграли высокие оценки специалистов на авторитетной выставке-продаже *Grüne Woche* («Зеленая Неделя») в Берлине. Германия – самый большой рынок соков в Европе, поэтому ВБД считает эту страну одним из самых перспективных экспортных рынков.

Компания выходит со своей продукцией на рынки Дании, Литвы, Латвии, Эстонии, Монголии. Устойчивым спросом продукция ВБД пользуется среди русскоязычного населения США и Канады. В целях расширения продаж ведутся переговоры с крупнейшими американскими и канадскими розничными сетями. Также ведутся переговоры с Великобританией. Обсуждаются возможности поставок продукции соковой группы в Австралию и Францию, а также поставок продуктов молочной группы в Индию и Арабские страны.

В 2000 г. компания вошла в сотню крупнейших российских экспортеров и стала лауреатом конкурса «Лучшие российские экспортеры» в группе «Продовольствие».

## Финансовые решения

Теперь остановимся на основных направлениях, которые я выделяю как финансовые решения, серьезно повлиявшие на развитие холдинга ВБД.

- Полномасштабное тщательное изучение рынка
- Аналитическая работа с информацией
- Создание торговой марки и получение патента на неё
- Направление части прибыли на скупку акций предприятий профильных секторов
- Вложение средств в разработку новых продуктов и изучение потребительского спроса
- Разделение товарной номенклатуры (соки и молочные продукты)
- Создание запоминающихся торговых марок
- Изменение структуры компании при сохранении общей стратегии
- Проведение маркетинговых программ
- Взаимодействие компании с созданной ею страховой группой, новый виток развития, направленный на минимизацию налогов
- Привлечение партнера, который смог организовать облигационный заем и получить средства для развития компании на публичном рынке
- Географическая экспансия – основа роста предприятия
- Перевооружение производства
- Патентование собственных разработок
- Организация поставок на экспорт
- Поиск инвестиций на западных фондовых рынках
- Подготовка системы реинжиниринга

Дадим оценку некоторым решениям, способствовавшим быстрому успеху.

Итак, первое, что сделали акционеры данного предприятия, – вложили средства в изучение рынка. Опять же какую цель они преследовали? Цель проста – понять, что происходит на рынке, какие товары пользуются спросом, а по каким товарам только намечается спрос, и что можно предложить рынку. Так появился русский сок в иностранной упаковке. Этот маркетинговый ход удался и помог убедить потребителя, что сок вообще-то не хуже иностранных. В данном случае решение использовать торговую марку, ко-

торая создана в России, но на слух воспринимается как иностранный продукт, позволило при минимальных издержках на рекламу продавать товар с успехом.

Следующее решение тоже заслуживает серьезного внимания. Это покупка акций предприятий, которые производят похожий товар. Могут сказать, что это решение подсказано временем. Да, это так, но ведь не все участники рынка его услышали. Захват контрольных пакетов предприятий происходил нетрадиционно: ведь сначала компания на этих предприятиях арендовала мощности, где производились необходимые ей продукты, и только следующим шагом было начало скупки. В таких условиях скупка проходила быстро и была понятна менеджменту предприятия и персоналу. Вывод – если вы хотите добиться успеха в производственных проектах, то наладьте взаимоотношения с менеджментом и персоналом предприятия, а для этого разместите там свои заказы или арендуйте мощности.

Следующее, что стоит отметить, это вложение средств в расширение ассортимента. Не ограничивайтесь имеющимся ассортиментом услуг и предлагаемых вами товаров. Максимально старайтесь увеличить предложение.

Анализируя историю компании, я обратил внимание на одну очень важную особенность. Это наличие у ВБД постоянного квалифицированного консультанта – компании или банка. Бесспорно, это – европейский подход к развитию предприятия. Я хотел бы отметить, что именно благодаря этому обстоятельству компания смогла одной из первых в отрасли привлечь средства через облигации. Заметный шаг, и я отношу это финансовое решение к разряду важнейших. Ведь для того чтобы получить деньги, им пришлось представить все документы по своему холдингу. Немногие компании четко представляют, как они будут развиваться. А без этого редко получается хорошо.

Еще одним поворотным финансовым решением ВБД является осуществление продаж за рубежом. К экспорту можно подступиться, только доведя качество продукции до мировых стандартов. ВБД добилась этого за счет освоения нового оборудования и мощностей. ВБД сделала то, о чем

многие только говорят, но затем инвестировала средства в создание такой структуры, которая позволила продавать продукцию в Германии, Голландии, Израиле.

Многие, наверное, уже думали, как им осуществить такого рода проекты. Так вот: опыт уже есть, дорога, как говорится, протоптана.

Последнее, что отмечу из ряда решений ВБД, – привлечение средств на международном рынке капитала. Это очень ответственное и непростое решение, которое компания смогла реализовать: ведь для этого пришлось вести отчетность по международным стандартам, внедрять новейшие системы управления и организации. Но самое главное в таком деле – это подготовить менеджмент предприятия к восприятию нового и перспективного направления. Как известно, ВБД подготовила и осуществила размещение ADR на свои акции в США, что весьма и весьма непросто сделать.

Ну, а теперь подведу итог. Итак, для роста предприятия, считаю, необходимы:

- агрессивная стратегия развития, прописанная в долгосрочном плане;
- внедрение структуры холдинга, причем с ясными целями и четкой стратегией для каждого подразделения холдинга;
- внедрение комплексной информационной системы на предприятии;
- географическая экспансия;
- организация продаж на экспорт, изучение потенциальных рынков сбыта в других странах;
- введение системы международных стандартов в учете;
- привлечение средств на рынке капиталов через долговое финансирование;
- привлечение средств на международном рынке через акционерный капитал.

Публикацию подготовила **Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА**

# Крупные транснациональные корпорации на новых рынках

**Ф. С. ГУБАЙДУЛЛИНА,**  
кандидат экономических наук,  
Уральский государственный экономический университет

Россия постепенно превращается в страну, для экономики которой характерны все большая либерализация, открытый доступ иностранных хозяйствующих субъектов в большинство сфер экономической деятельности. В частности, в Россию приходят крупные транснациональные корпорации, чья хозяйственная деятельность носит глобальный характер.

Многие транснациональные корпорации прежде чем прийти на российский рынок, нарабатывают опыт сотрудничества в странах с переходной экономикой в государствах Центральной и Восточной Европы, с более либеральным на данный момент режимом. К числу корпораций, имеющих подразделения как в России, так и в странах Центральной и Восточной Европы, относятся АВВ, «Siemens», «General Electric», АТ&Т, «Deutsche Telecom», «Nestle», «Unilever», «Coca-Cola», «PepsiCo», «McDonalds», «Philip Morris», «Fiat», «General Motors», «Ford Motors», «Daewoo», «Motorola» и др.

## Природные ресурсы и энергетика

Исключительно на российский рынок ориентированы в основном иностранные корпорации, работающие в природном секторе, так как страны Центральной и Восточной Европы не богаты природными ресурсами. Пришедшие сразу после распада СССР нефтяные гиганты «Royal Dutch / Shell Group», «Amoco», «Еххон», «Mobil», «Техасо», «Total», «British Petroleum», «Сопасо» осуществляют капиталоемкие инвестиционные проекты на условиях концессии; от многих уже есть отдача. Самым крупным западным инвестором



в нефтегазовую промышленность за Полярным кругом является американская компания «Сопасо», занятая разработкой Ардалинского комплекса месторождений.

Несмотря на то, что Россия и другие страны с переходной экономикой в настоящее время еще включаются в зону высокого коммерческого риска, некоторые ТНК спешат закрепиться на этих рынках, конкурируя друг с другом. Так, два энергетических гиганта – шведско-швейцарская АВВ и немецкая «Siemens» – явно соперничают за восточноевропейский рынок энергетических услуг, инвестируя средства в одни и те же страны (табл. 1). Чтобы занять данный рынок, эти два столпа энергетического бизнеса в Западной Европе скупают доли участия в местных энергетических компаниях, как мелких, так и крупных. Так, обе компании соперничали за покупку пакета акций крупнейшего производителя электрооборудования в Чехии «Scoda Plzen a. s.» и крупнейшего производителя генераторов в России АО «Электросила»<sup>1</sup>. В обоих случаях победила «Siemens», для нее эта покупка имела принципиальное значение (это предприятие, основанное в 1913 г., в прошлом принадлежало «Siemens» под названием «Siemens-Schucert» и только после революции было переименовано в «Электросилу»).

Таблица 1

**Создание производственных мощностей фирмами АВВ и «Siemens» в странах Центральной и Восточной Европы и России**

Показатель	Польша	Чехия	Словакия	Венгрия	Россия
<i>ABB</i>					
число предприятий, ед.	13	6	5	4	20
число занятых, тыс. чел.	7	6,7	0,6	0,5	3
<i>«Siemens»</i>					
число предприятий, ед.	7	12	11	10	15
число занятых, тыс. чел.	2,3	8,4	4	3,2	10

**Источник:** построено по данным Bahree, Bhushan, Power Play // Central European Economic Review. Dec.1995– Jan. 1996. P 21 и данным интернет-сайтов этих компаний

<sup>1</sup> Bahree, Bhushan, Power Play // Central European Economic Review, Dec.1995– Jan.1996. P. 21

У «Siemens» в конкурентной борьбе есть преимущество – она и до начала реформ сотрудничала с некоторыми восточноевропейскими странами, и эти старые контакты играют положительную роль, в то время как АВВ до 1990 г. в Восточной Европе была неизвестна.

Компании придерживаются разной стратегии при завоевании рынка: АВВ обычно стремится к приобретению контроля над предприятием, для «Siemens» это не имеет решающего значения. И для обеих компаний благоприятным обстоятельством является то, что страны Центральной и Восточной Европы стремятся вступить в ЕС и вынуждены модернизировать свои энергосистемы, доводя их до стандартов ЕС. Другие крупные энергетические компании – «General Electric», «Westinghouse Electric», «GEC-Alston» – пока проявляют осторожность, предпринимая шаги по завоеванию вновь созданных рынков.

### **Автомобилестроение**

Одними из первых на рынки стран с переходной экономикой пришли западные автомобилестроители. В сегодняшнем мире объективной тенденцией в автомобильной промышленности стало хроническое недоиспользование производственных мощностей. В 1998 г. было произведено 52 млн автомобилей при производственных мощностях примерно 70 млн в год. Таким образом, не используется примерно 25% потенциала. В развитых странах, особенно в Западной Европе, число проданных автомобилей не растет. Рынки насыщены до предела, автомобили покупают только для того, чтобы заменить старый.

В данной ситуации выходом из положения послужит только освоение новых рынков сбыта, в том числе постепенно расширяющихся рынков в посткоммунистических странах. Этим объясняется интерес западных компаний к инвестиционным проектам по созданию производств экономичных малогабаритных автомобилей в странах с переходной экономикой. На восточном рынке (страны Центральной и Восточной Европы и СНГ) на ближайшие пять лет прогнозируется 50%-й рост спроса на автомобили, поэто-

му закрепиться на нем автомобильные компании стремятся сейчас, чтобы не дать преимуществ конкурентам. И инвестиции в страны восточного рынка для многих западных компаний – это вопрос выживания.

Примеров плодотворного сотрудничества западных и национальных производителей в посткоммунистических странах немало. «Volkswagen» владеет 70% акций чешского производителя автомобилей «Skoda». Автомобили «Skoda» довольно успешно продаются на рынках Польши, Венгрии и западных стран. Хотя автомобили сохранили марку «Skoda», они имеют полностью немецкое оснащение. Другой пример успешного освоения западными компаниями автомобильного рынка – Польша. Там итальянский «Fiat» в настоящее время – самый крупный производитель автомобилей. Предприятие «Fiat Auto Poland» контролирует около 40% продаж личных автомобилей. На налаживание производства в Польше «Fiat» потратил 1 млрд дол.

В России сотрудничество «Fiat» с давним партнером АвтоВАЗом оказалось неудачным. В 1991 г. амбициозный инвестиционный проект стоимостью 2 млрд дол. предполагал создание российско-итальянского СП, способного выпускать 600 тыс. автомобилей в год. Доля «Fiat» должна была составлять 30%. Но инвестиционный проект так и не состоялся, так как российское правительство не смогло найти денег, а «Fiat» при нестабильной обстановке в стране не рискнул взять финансирование на себя. Но «Fiat» нашел на российском рынке другого партнера – ОАО «ГАЗ», хотя сейчас партнерство итальянского производителя с российским уже под вопросом в связи с тяжелой финансовым положением «Fiat».

Американские автомобильные компании также проникают на рынки стран с переходной экономикой, но в отношении инвестиций осторожничают. Компания «Ford» с осени 1995 г. собирает свои автомобили на новом сборочном заводе в Польше в Плоньске, но объемы сборки пока небольшие. Компания «General Motors» создала в Гливице завод по сборке семейных автомобилей «Opel Astra» из привозных комплектующих. В России «General Motors» организо-

вала небольшое производство (сборку) на базе мощностей завода в Елабуге, а дочерняя компания «General Motors» – фирма «Opel» – планирует начать сотрудничество с АвтоВАЗом.

На белорусском рынке «Ford» наладил совместное производство автомобиля «Ford-Transit», большая часть которых экспортируется в страны СНГ. В проект вложено порядка 30 млн дол, это очень скромные капиталовложения за рубежом. В России «Ford» недавно запустил небольшое производство элитных автомобилей в Всеволожске Ленинградской области. Инвестиции также не очень большие (150 млн дол.), но проект примечателен тем, что предприятие в России построено с нуля, в то время как проекты других зарубежных компаний осваивались на действующих мощностях российских партнеров. Хотя доля российских комплектующих в стоимости автомобиля также невелика (6%), но в перспективе доля будет увеличиваться.

Одними из пионеров в сотрудничестве с производителями автомобилей из стран с переходной экономикой оказались южнокорейские фирмы. Причем их политика гораздо агрессивнее, чем производителей из западных стран: они готовы рисковать и инвестировать не в самых лучших условиях. Так было в Румынии, Польше, Узбекистане, на Украине, где фирма «Daewoo» осуществляла довольно капиталоемкие инвестиционные проекты. При этом многие комплектующие и детали интерьера производятся на месте, из Кореи привозят только высокотехнологичные узлы. В России «Daewoo» довольно успешно сотрудничала с «Донинвестом» в Таганроге и «Красным Аксаем» в Ростове.

## **Продовольствие**

Одна из причин успеха компании «Coca-Cola» на российском рынке – создание обширной сети дистрибьюторов. Отсутствие развитой дистрибьюторской и торговой сети в России является наследием нерыночного прошлого, когда продукция распространялась по прямым поставкам, предприятия были жестко привязаны друг к другу. Иностранные компании, приходящие на российский рынок, сразу

сталкиваются с этой проблемой и вынуждены потратить немало усилий и средств на поиски нужных поставщиков и создание торговых точек. «Baskin Robbins», ведущая компания по производству мороженого, осуществляет свой план экспансии на российском рынке, создавая развитую сеть дистрибьюторов, проводя обучение менеджеров за границей и заключая договоры с местными поставщиками.

Как показывает опыт, многие крупные ТНК (табл. 2), вложившие инвестиции в российскую экономику, добиваются успеха, не следуя шаблонам, отработанным в практике других стран. Образцом приспособления к специфическим российским условиям при осуществлении прямых инвестиций, на наш взгляд, служит компания «McDonalds». Как известно, она является вторым в мире франчайзером (после «Kentucky Fried Chicken»); из 29 тыс. предприятий мировой сети «McDonalds» только 15% являются собственностью корпорации, остальные работают как франчайзи. Но, работая на российском рынке, компания убедилась, что франчайзинговая схема неэффективна в России, хотя бы потому что здесь еще не так много свободных капиталов, и найти потенциальных франчайзи не так просто, а оборудование одного ресторана «McDonalds», при соблюдении всех корпоративных стандартов, обойдется в 1–2 млн дол. Кроме того, франчайзинг пока не стал еще в России привычной формой бизнеса, и предприниматели не осмыслили преимущества франчайзинговых схем. К тому же в России пока слабо развита сеть поставщиков и дистрибьюторов. У «McDonalds» ушло много времени на создание такой сети для снабжения своих ресторанов. Поэтому все рестораны сети «McDonalds» в 22 городах России принадлежат самой компании и эффективно эксплуатируются (в 2000 г. прибыль «McDonalds» в России составила 100 млн дол.<sup>2</sup>).

### **Авиаперевозки**

На наш взгляд, хорошо приспособилась к российским условиям и немецкая авиакомпания «Lufthansa». Она лидирует на российском рынке среди иностранных компаний-

---

<sup>2</sup> Обухова Н. Их не догонят // Компания. 2001. № 37. С. 35.

**Крупнейшие ТНК, вложившие большие объемы инвестиций в российскую экономику**

<b>Компания</b>	<b>Страна происхождения</b>	<b>Объем инвестиций, число занятых</b>	<b>Форма инвестиционного сотрудничества</b>	<b>Специализация</b>
«Coca-Cola»	США	750 млн дол.	Построено 20 заводов по розливу напитков, 150 дистрибьюторских центров в 11 городах России	Безалкогольные напитки
«PepsiCo»	США	200 млн дол. 5 тыс. чел	Построено 13 заводов по розливу напитков, 50 складов в 5 городах России	Безалкогольные напитки
«General Motors»	США		Завод в Елабуге. Проектная мощность – 150 тыс. шт. в год	Автомобили
«Ford»	США	150 млн дол.	Строительство завода во Всеволожске. Проектная мощность, 50 тыс. шт. в год	Автомобили
«Siemens»	Германия	120 млн дол	Концерн создал 11 СП и 1 предприятие со 100%-м капиталом. Выполняет заказы на строительство коммуникационных линий и реконструкцию предприятий	Энергетическое, коммуникационное оборудование
ABB	Швеция-Швейцария	Более 100 млн дол.	Владеет акциями 20 российских компаний. Принимает участие в реконструкции нефтеперерабатывающих предприятий	Оборудование энергетическое для нефтехимии
«McDonalds»	США	215 млн дол.	Компания открыла 71 ресторан в 22 городах России, в том числе 39 точек в Москве, 14 – в Московской области, 8 – в Санкт-Петербурге	Рестораны быстрого обслуживания

Компания	Страна происхождения	Объем инвестиций, число занятых	Форма инвестиционного сотрудничества	Специализация
«Nestle»	Швейцария	175 млн дол. 4,6 тыс. чел.	Компания приобрела контрольные пакеты акций кондитерских и пищевых фабрик в Самаре, Жуковском, Перми, Барнауле, Тимашевске. Всего 6 предприятий	Продукты питания
«Unilever»	Великобритания/ Нидерланды	600 млн дол.	Компания приобрела контрольные пакеты акций предприятий в Москве и Санкт-Петербурге	Продукты питания, товары бытовой химии
«British American Tobacco»	Великобритания	300 млн дол. 2,5 тыс. чел.	Компания на российском рынке с 1992 г. Она приобрела 3 табачных фабрики – в Москве, Саратове, Санкт-Петербурге. Компания является лидером в табачной промышленности	Табачные изделия
«RJR Internatioinal»	США	400 млн дол.	Владеет предприятиями в Санкт-Петербурге, Армавире, Ельце; 20% российского рынка	Табачные изделия
«Philip Morris»	США	250 млн дол.	3 табачных фабрики – Кубань, Ижора, Нева	Табачные изделия
«Conaco» («Du Pont»)	США	550 млн дол.	СП «Полярное сияние» в Республике Коми	Нефть
«Еххон»	США	300 млн дол.	Участие в проектах по освоению нефтяных месторождений шельфа Сахалин-1 и Сахалин-3	Нефть

**Источник:** Информация собрана по материалам периодической печати и сети Интернет. В список, который нельзя считать завершенным, включены корпорации, вложившие в экономику России больше 100 млн дол.

авиаперевозчиков и существенно опережает своих зарубежных конкурентов – «Finnair», SAS, KLM, «Air France», «British Airways». Основными российскими конкурентами «Lufthansa» являются «Аэрофлот», «Пулковские авиалинии», «Красноярские авиалинии»; на рынке грузовых авиаперевозок – «Волга-Днепр», «Самара». Но «Lufthansa» нацелена не столько на соперничество, сколько на развитие партнерских отношений с российскими авиакомпаниями<sup>3</sup>.

«Lufthansa» заключила соглашения в области грузовых перевозок с авиакомпаниями «Самара», «Волга-Днепр», «Трансаэро» и «Сибирь», в соответствии с которыми грузы доставляются в города, куда сама «Lufthansa» не летает, – в Иркутск, Мурманск, Норильск, Нижневартовск, Надым и др. Также заключены партнерские соглашения по пассажирским перевозкам с компаниями «Пулково», «Самара» и «Трансаэро», это дает право продавать билеты на рейсы этих компаний и возможен доступ в 83 города России. В свою очередь, российские компании могут продавать билеты на рейсы в 340 городов 90 стран мира, куда летает «Lufthansa». Для расширения ареала грузовых перевозок «Lufthansa» использует Шереметьевский терминал СП «Аэропорт Москва», где она является одним из учредителей, через него доставляются грузы в 30 городов. В петербургском аэропорту Пулково 40% также принадлежит одной из дочерних компаний «Lufthansa».

Во всех российских аэропортах, куда летают ее самолеты, «Lufthansa» имеет собственную техническую базу. На этой базе проводится обслуживание российских компаний и компаний из СНГ, эксплуатирующих западную технику. Обслуживание производится в рамках специальной программы «Полная техническая поддержка», которая, кроме низких затрат на обслуживание, позволяет клиентам из стран Восточной Европы и СНГ («Аэрофлот», «Трансаэро», «Узбекские авиалинии», компании из Казахстана, Грузии) пройти еще и необходимое обучение и получить доступ к ноу-хау в данной сфере технических операций.

---

<sup>3</sup> В работе использованы материалы авиакомпании «Lufthansa», предоставленные генеральным менеджером компании по Уралу и Сибири.

Для продажи своих билетов компания заключила агентские соглашения с туристическими фирмами. Таким образом, преимущество компании «Lufthansa» – в диверсифицированности ее деятельности: она постоянно развивает новые виды авиационного бизнеса. В деятельности компании присутствует несколько направлений – пассажирские и грузовые авиаперевозки, техническое обслуживание и ремонт воздушных судов, экспресс-доставка почты, информационные технологии, наземное обслуживание и туристический бизнес, не говоря уже об общественной деятельности компании.

Согласно международному соглашению «Lufthansa» имеет право летать в 16 городов России. В настоящее время авиакомпания выполняет полеты в 13 городов России и СНГ. Западные конкуренты «Lufthansa» из европейских стран пока летают в основном только в Москву и Санкт-Петербург, но тоже планируют открыть авиарейсы в другие города России.

### **Сети розничной торговли**

На местных рынках стран Центральной и Восточной Европы – в Польше, Венгрии, Чехии, Словении – прочно обосновались компании, торгующие через сети крупных супермаркетов или дискаунтеров, такие как немецкие «Metro» и «Lidl», британские «Tesco» и «Spar», французские «Auchan», «Leclerc», «Carrefour». Приход этих розничных сетей – реакция на потребительский бум, охвативший наиболее развитые из восточноевропейских стран, но еще не дошедший до России. Появление компаний розничной торговли в России было отсрочено в связи с финансовым кризисом, кроме того, по уровню доходов россияне еще сильно отстают от наиболее продвинутых в плане реформ стран Центральной и Восточной Европы.

Недавно в Москву пришла крупнейшая в Германии корпорация мелкооптовой торговли «Metro», которая предварительно создала сеть магазинов в Польше. Концепция «Cash and carry», которую использует в работе «Metro», применяется в разных странах, однако существуют национальные различия, обусловленные структурой потребления.

Главной отличительной особенностью сотрудничества «Метро» с поставщиками является то, что она берет на себя все риски и списывает потери продукции за свой счет, поэтому поставщикам выгоднее работать с «Метро». Привлекательная черта «Метро» проявляется и в том, что в ассортименте продукции, предлагаемой в магазинах, 70–90% производится в стране пребывания. Приход западных компаний розничной торговли улучшит структуру торгового рынка. Основной торговый оборот в России в настоящее время происходит через оптовые рынки – 50–55%, доля цивилизованных торговых площадей достигает по России около 7%<sup>4</sup>. В Польше оптовые рынки потеряли 20–40% торговли в течение 5 лет, западные компании довольно быстро построили свою сеть.

Основной принцип всех западных сетей розничной торговли – широкий охват территории. Но в России этот принцип трудно воплотить в жизнь, так как Россия – огромная страна по сравнению даже с Польшей, самой большой из стран Центральной и Восточной Европы. Вероятно, завоевание российского рынка потребует от иностранных розничных торговцев несопоставимо больших капиталовложений, чем в Польше, Чехии, Словении.

### **Пищевая промышленность**

В пищевой промышленности России с 1997 г. наблюдается устойчивый рост инвестиций, в том числе за счет зарубежных инвестиционных проектов. На российском продовольственном рынке довольно много иностранных компаний. Значительную часть рынка безалкогольных напитков захватили мировые гиганты – «Coca-Cola» и «PepsiCo», более половины пивного рынка контролируется 100%-ми иностранными компаниями или компаниями со смешанным капиталом, на рынке пищевых продуктов обособились такие крупные компании, как «Unilever», «Nestle», «Mars», «Cadbury», «Campina», «Danone». При этом большинство компаний идет по пути поглощения россий-

---

<sup>4</sup> Данные аналитика инвестиционного банка «Объединенная финансовая группа» А. Кривошапка.

ских производителей, а не создания новых мощностей. Особенно агрессивной стратегии придерживается фирма «Nestle», которая за короткий промежуток времени поглотила шесть российских предприятий. Особенно большие объемы инвестиций вложили табачные компании – «British American Tobacco», RJR, «Philip Morris». По нашему мнению, иностранный сектор в пищевой промышленности будет расширяться и в дальнейшем. Для этого есть все необходимые условия – растущий внутренний рынок в связи с постепенным ростом доходов населения.

### **Причины успеха**

Анализируя деятельность крупных транснациональных корпораций, можно подметить факторы, которые повлияли на успешность вступления и продвижения ТНК на российском рынке.

*Во-первых*, десятилетия «железного занавеса» возымели свое действие, и для многих корпораций российская экономика была своего рода terra incognita, поэтому обычно первым шагом было создание совместного предприятия с местным партнером, так как ценным активом местного предпринимателя является знание местных условий и связи с местными производителями. Спустя некоторое время ТНК создавали филиалы, полностью принадлежащие данным фирмам. Таким образом достигалась относительная экономия на накладных расходах и уменьшалась степень риска, так как действие в незнакомой обстановке всегда увеличивает риск принятия неправильных решений.

Более оптимистично настроены фирмы, которые в прошлом, иногда в дореволюционное время, имели экономические связи с Россией. Такие фирмы, как «Du Pont», «Royal Dutch Shell», «Siemens», «Ford», «General Electric», имели торговые и инвестиционные связи с дореволюционной Россией и продолжали сотрудничать в советские времена. Концерну «Shell» в 1970 г. советским правительством даже была выплачена компенсация за национализированные после 1917 г. предприятия, что можно считать уникальным случаем в советской практике.

*Во-вторых*, успеху в российских условиях часто способствовала «нестандартность поведения»: многие западные предприниматели отмечали специфичность обстановки в странах с переходной экономикой, особенно в России, где методы, используемые в других странах, не всегда работают. Так, компаниям, занятым в розничной торговле, не очень требуются маркетинговые исследования в связи ненасыщенностью местных рынков и большим потребительским спросом, особенно в странах Центральной и Восточной Европы. А такие формы международного бизнеса, как франчайзинг или международный лизинг, не всегда работают в российских условиях и заменяются более привычным совместным предпринимательством или созданием филиалов.

*В-третьих*, в условиях высокого риска, каковой по международным оценкам считают российскую экономику, иностранным компаниям помогает диверсификация их деятельности. По пути диверсификации, охвата нескольких направлений деятельности пошли такие компании, как «Lufthansa», «Siemens». Последняя развивает сотрудничество сразу в нескольких сферах – электроэнергетика, телекоммуникации, информатика, бытовая техника.

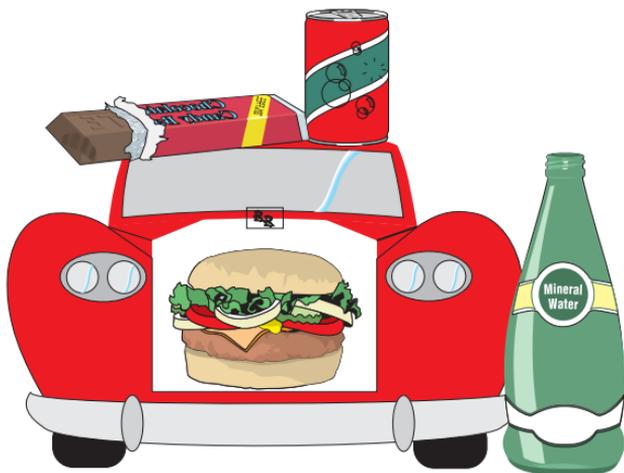
*В-четвертых*, рынок продуктов питания и товаров народного потребления в России претерпевает если не бум, то явное оживление и рост. Поэтому многие западные производители продовольствия рассматривают Россию как перспективный рынок сбыта. С ростом покупательной способности россиян ими вслед за западными потребителями все больше овладевает так называемый консьюмеризм (consumerism)<sup>5</sup>, то есть склонность к потреблению. Это создает благоприятную почву для деятельности компаний, ориентированных на потребительский рынок. Наиболее успешными оказываются те, кто затрачивает достаточно усилий и средств на формирование сети поставщиков и сети по сбыту продукции.

---

<sup>5</sup> Термин консьюмеризм имеет несколько значений: движение в защиту прав потребителей с требованием честной рекламы; теория, утверждающая, что прогрессивное увеличение потребления экономически выгодно; склонность к потреблению материальных ценностей и обладанию имуществом.

При вступлении на российский рынок и определении объемов инвестирования компании часто руководствуются мотивами политического порядка, которые особенно значимы в олигопольных отраслях, где важно соблюдение равновесия между основными игроками. На наш взгляд, в автомобильной промышленности создалась ситуация именно подобного плана. На российский рынок пришло довольно много автомобильных гигантов, но объемы инвестиций небольшие по сравнению с инвестиционной политикой этих компаний в других странах. Низкая покупательная способность населения пока не дает автомобильному рынку простора для расширения, но российский рынок все же для автомобильных гигантов перспективен. Им важно вовремя «забить место».

Такая же ситуация создалась в российской банковской системе, где в настоящее время присутствует довольно много западных банков, но из-за ограничений, наложенных на их деятельность в силу недостаточной конкурентоспособности российских коммерческих банков, большинство иностранных банков в ожидании лучших времен занимаются в основном сбором информации. При этом доля нерезидентов в активах российской банковской системы составляет всего 6–7%, в то время как в Польше доля иностранных банков оценивается в 25–30%, в Венгрии – 60%.

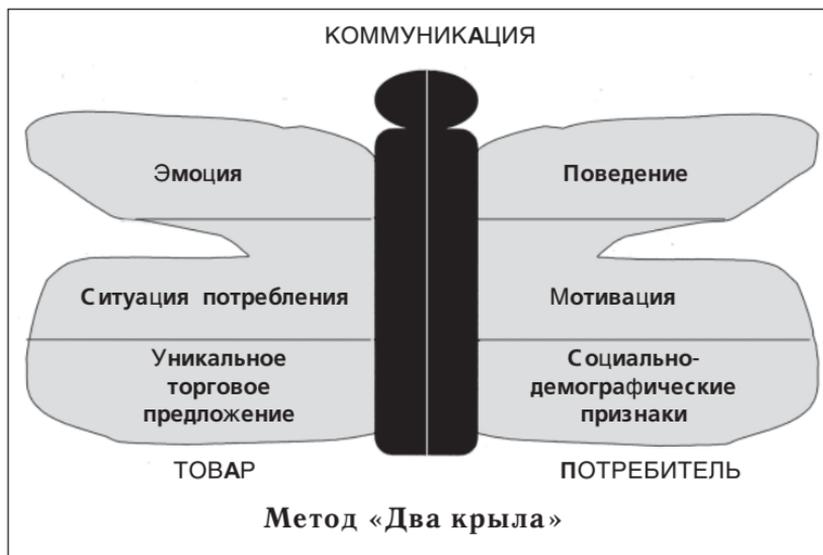


При создании рекламной коммуникации менеджеру по рекламе приходится решать немало вопросов, связанных с целевой аудиторией и содержанием послания. В теории рекламы описано множество технологий. Зачастую они разрознены, и начинающему рекламисту трудно сделать выбор в пользу тех или иных комбинаций методов и приемов. В данной статье предлагается методика разработки рекламной коммуникации с помощью метода «Два крыла». Эта методика объединяет в себе приемы создания коммуникации, учитывающие и потребности целевой аудитории, и полезные свойства товара.

## ДВА КРЫЛА УСПЕШНОЙ РЕКЛАМЫ

Оксана ФИЛОНОВА,  
руководитель управления маркетинга  
компания «Сибирский берег»,  
Новосибирск

Метод предлагает рассматривать вопрос эффективности рекламной коммуникации с двух сторон: с точки зрения товара и с точки зрения покупателя (рисунки).



© ЭКО 2003 г.



При создании рекламной коммуникации метод «Два крыла» предлагает учитывать два основных пласта информации:

- о потребителе (социально-демографические признаки, мотивацию, отношение к продукту и склонность к новаторству),
- о продукте (уникальность продукта или позиционирования, ситуацию потребления, эмоции или чувства при потреблении).

Рассмотрим этапы работы с **информацией о потребителе** (правое крыло бабочки). Чтобы создать рекламную коммуникацию, для начала необходимо четко выделить целевую аудиторию, которой адресуется будущая коммуникация. Методы определения целевой аудитории могут быть экспертными (рекомендации экспертов рынка) и экспериментальными (с помощью исследований потребителей).

Первый шаг в определении целевой аудитории – выделение **социально-демографических признаков**. Необходимо проанализировать активных потребителей вашего продукта. Какого возраста эти люди, мужчины это или женщины? Высокие ли у них доходы или низкие?

Затем необходимо понять **мотивацию** этой группы.

Мотив – это то, что вызывает определённые действия человека. Мотив находится «внутри» человека, имеет «персональный» характер, зависит от множества внешних и внутренних по отношению к человеку факторов, а также от действия других, возникающих параллельно с ним мотивов. Он не только побуждает человека к действию, но и определяет, что надо сделать и как это действие будет осуществлено.

Для определения мотивации целевой аудитории можно воспользоваться наиболее известной и широко распространённой классификацией потребностей, каковой является иерархия потребностей по А. Маслоу.

Свою концепцию человеческих потребностей А. Маслоу предложил в 1950 г. Она включает следующие основные положения:

- люди постоянно ощущают какие-то потребности;
- люди испытывают определённый набор сильно выраженных потребностей, которые могут быть объединены в отдельные группы;

- группы потребностей находятся в иерархическом расположении по отношению друг к другу;
- потребности, если они не удовлетворены, побуждают человека к действиям, удовлетворённые потребности не мотивируют людей;
- если одна потребность удовлетворяется, то на её место выходит другая;
- человек обычно ощущает сразу несколько различных потребностей;
- потребности, находящиеся ближе к основанию «пирамиды», требуют первостепенного удовлетворения;
- потребности более высокого уровня начинают активно действовать на человека после того, как в общем удовлетворены потребности более низкого уровня;
- потребности более высокого уровня могут быть удовлетворены большим числом способов, нежели потребности нижнего уровня.

В соответствии с теорией А. Маслоу существует **пять групп потребностей**.

1. Физиологические потребности. Они являются необходимыми для выживания. Включают потребности в еде, воде, убежище, отдыхе и сексуальные потребности.

2. Потребности безопасности. Потребности этой группы связаны со стремлением и желанием людей находиться в стабильном и безопасном состоянии, защищающем от страха, боли, болезней и других страданий. Люди, испытывающие потребности этого рода, стремятся избегать стрессовых ситуаций, любят порядок, чёткие правила.

3. Потребности принадлежности и причастности. Человек стремится к участию в совместных действиях, он хочет дружбы, любви, быть членом каких-либо объединений людей, участвовать в общественных мероприятиях и т. п.

4. Потребности признания и самоутверждения. Они отражают желание людей быть компетентными, сильными, способными, уверенными в себе, а также желание людей, чтобы окружающие признавали их таковыми и уважали за это.

5. Потребности самовыражения – стремление человека к наиболее полному использованию своих знаний, способностей, умений, навыков. Это потребности человека в твор-

честве, которые носят индивидуальный характер. Люди с такой потребностью открыты для себя и окружения, соиздательны и независимы.

Определив актуализированные потребности, вы будете лучше понимать свою целевую аудиторию, будете в своей коммуникации обращаться к ней на ее языке. Это повысит вероятность того, что ваше послание будет услышано.

На следующем шаге определите, **кому** вы адресуете свое послание?

□ Потребителю, в высокой степени привязанному к товару (высокая степень вовлечённости). Такой потребитель внимательно следит за рекламой, которая и формирует его отношение к торговой марке.

□ Потребителю, слабо привязанному к товару. Это, как правило, потребители, которые не интересуются рекламной информацией, делают привычные покупки и чаще всего из любопытства приобретают товар новой торговой марки. В этом случае перед рекламой ставится задача любым способом привлечь внимание к рекламируемому товару. Очень часто, чтобы привлечь внимание такого потребителя, достаточно многократного механического повторения рекламы.

Если вы в коммуникации будете говорить о новом товаре, значит, у вас еще нет лояльных потребителей. Вам придется решать задачу информирования и привлечения внимания.

И, кроме того, если вы выпускаете новый продукт, рассмотрите своего потребителя с поведенческой стороны.

Одна из наиболее часто используемых классификаций потребителей – в соответствии с их готовностью к приобретению новой продукции. Согласно этой классификации существует **пять категорий потребителей**: 1) инноваторы, 2) рано принимающие новую продукцию, 3) рано составляющие большинство потребителей конкретного товара, 4) поздно составляющие большинство, 5) «опаздывающие».

Инноваторами являются первые потребители продукции, составляющие 2,5% целевого рынка. К ним относятся люди, готовые рисковать.

Рано принимающие новую продукцию – это те, кто получает удовольствие от лидерства, престижа, и те, кто стремится стать признанным лидером. Эта категория составляет 13,5% целевого рынка.

Первая часть массовых покупателей – это рано составляющие большинство. Хотя эти потребители и не являются лидерами, они обычно принимают новые идеи раньше среднего человека и образуют 34% целевого рынка.

Поздно составляющие большинство образуют также 34% целевого рынка. Это группа людей, обычно скептически относящихся к изменениям и принимающих инновации только после того, как большинство испытает их на себе.

«Опаздывающие», составляющие 16% целевого рынка, делают покупку последними. Они обычно внимательно относятся к цене и недоверчивы к любым изменениям, ограничены традиционными взглядами и консервативны по своему характеру.

Таким образом, пройдя все этапы работ по правому крылу бабочки, мы получим портрет нашего потребителя, определим неудовлетворенные потребности, будем знать его поведенческие характеристики.

Определив основные характеристики потребителя, переходим к левому крылу бабочки – **информации о товаре**.

Начать работу с информацией о товаре необходимо с осознания **уникальности торгового предложения (УТП)**, или уникальных свойств вашего продукта, о которых вы хотите рассказать своему потребителю. Теория создания УТП на протяжении долгого времени считалась важнейшим фактором успеха товара. Сегодня, в эпоху высокотехнологического производства, трудно на длительный срок сохранить технологическую уникальность своего товара. Основная конкурентная борьба сегодня ведется не на уровне товара, и даже не на уровне цены (на развитых рынках), а на уровне брэндов (брэнд – это совокупность представлений, образов, чувств, возникающих у потребителя в связи с тем или иным товаром – его торговой маркой). Практически, конкуренция происходит на уровне философий товара и, в том числе, на уровне рекламных коммуникаций. То есть УТП можно рассматри-

вать как уникальное позиционирование, как адресованность продукта уникальным группам. Например, пиво «Клинское», которое в рекламной коммуникации обращалось к самой молодой аудитории потребителей пива. Или продукты под маркой «Рыжий Ап», которые в своей рекламе (упаковке, POS-материалах и пр.) обращались к детской аудитории.

Создайте уникальное обращение, уникальную историю вашего продукта, учитывая то, на какую аудиторию вы работаете, и вы продвинетесь еще на один шаг к успеху.

Далее, в рекламном послании необходимо показать **ситуацию потребления** вашего продукта. Здесь согласованность между ситуацией потребления и мотивацией потребителей – главный фактор успеха (средние части крылышек). Если вы знаете, что наиболее актуализирована у ваших потребителей потребность быть причастным к группе, в признании, покажите (или расскажите), как с помощью вашего продукта он станет таким, получит признание.

Если у вашей аудитории не удовлетворена потребность в творчестве и самовыражении, дайте им понять, что ваш продукт создан специально для того, чтобы помочь стать неординарной личностью и т. п.

Эта стадия разработки коммуникации требует особого внимания, здесь очень важно не переборщить, не обмануть потребителя. Не стоит говорить потребителю, стремящемуся стать успешным, лучшим в своем деле, что, если он съест ваш продукт, у него увеличится объем мозга или он получит пятерку на экзамене. Нужны более тонкие и правдивые решения. Здесь начинается та часть работы, которую часто называют красивым словом – креатив (творчество). Очень важно создавать ситуацию потребления, учитывая портрет и мотивы целевого потребителя.

Эффективное рекламное сообщение должно транслировать **эмоцию**, которую испытает потребитель при применении вашего продукта. Эмоциональное воздействие рекламы – один из важнейших факторов успеха коммуникации. В сущности, этап создания эмоции тесно связан с этапом создания ситуации потребления – они дополняют друг друга и гармонируют.

Использование в послании юмора, анекдотичности ситуации можно приравнивать к эмоциональному воздействию продукта только в тех случаях, когда юмор не перекрывает информацию о продукте. Многие производители рекламы эксплуатируют способность россиян смеяться над собой, над трудностями, но иногда потребитель запоминает только анекдот, показанный в рекламе, но не помнит продукт, который там, собственно, рекламировался.

Сегодня в рекламе наиболее часто используются такие приемы, направленные на возникновение у потребителя эмоционального восприятия, как:

– «*страшилки*» – истории, рассказывающие о том, как может быть плохо и как станет хорошо после покупки продукта. Например, реклама страхования жизни;

– «*спасатели*» – когда говорят о том, как вас выручит предлагаемый продукт. Например, реклама шампуней. Сначала показывают плохие, ломкие волосы, а после применения шампуня – волосы становятся идеальными;

– «*вдохновители*» – рассказ о продукте, который вдохновит вас на поступки. Например, реклама леденцов «Рондо».

Выберите свой подход к потребителю. Постарайтесь найти такое решение, которое бы показывало ваш продукт **через ощущения вашего потребителя**. Вернитесь к правому крылу бабочки и сравните поведенческие характеристики потребителя с вашей ситуацией – совпадают ли они?

Итак, если вы прошли все описанные выше этапы – вы создали рекламную коммуникацию с помощью метода «Два крыла». Вы проанализировали две плоскости информации: о потребителе и продукте. И вы не забыли, что блоки информации 1 и 4, 2 и 5, 3 и 6 должны согласовываться между собой.

Продемонстрируем все вышесказанное на примере создания рекламной коммуникации и рекламного ролика для велотренажера.

## Создание рекламной коммуникации для велотренажера

<b>Информация о потребителе</b>	
1. Социально-демографические признаки	Женщины, возраст 25–45 лет
2. Мотивация	Потребность в признании
3. Отношение к продукту и склонность к новаторству	Склонность к новаторству
<b>Информация о товаре</b>	
4. Уникальность продукта или позиционирования	Специально для женщин (особая конструкция сидения), распределение нагрузки на проблемные зоны, новая модель
5. Ситуация потребления	У вашей подруги уже есть, она худеет, а вы еще нет?
6. Эмоции или чувства при потреблении	Энергия, оптимизм, зависть подруг
<b>Результат:</b> сценарий видеоролика.	

*Общий план комнаты:* дорогой светлый диван, телевизор, большое зеркало справа, велотренажер.

На диване сидит гостья, ухоженная, с отличной прической, она дорого и празднично одета, но ее фигура полновата. Гостья пьет кофе и с некой завистью смотрит на хозяйку. Хозяйка в красивом спортивном трико занимается на велотренажере. У хозяйки отличная фигура.

Гостья (раздраженно):

– Настя, мы уже опаздываем.

Хозяйка легко спрыгивает с тренажера и бежит в ванную. Через мгновение она входит в комнату: прическа, облегающее платье, туфли. Она – само совершенство.

Гостья восхищенно смотрит на хозяйку.

*Заставка:* велотренажер «Цель» – короткий путь к красоте.

*Добивка:* огромный праздничный зал, наши героини появляются среди публики, группа мужчин замирает и смотрит в их сторону. Самый красивый из них не выдерживает, направляется к ним и, подходя, целует руку, естественно, нашей хозяйке (гостья недовольна).

*Конец.*

Разработка промышленной политики является одной из наиболее актуальных задач российского государства. В этой связи представляется важным рассмотреть соответствующий опыт развитых рыночных стран.

---

# Государственная промышленная политика в рыночных экономиках

А. С. ЗЕЛТЫНЬ,  
кандидат экономических наук,  
Высшая школа международного бизнеса Академии  
народного хозяйства при правительстве РФ,  
Москва

## Специфика воздействия государства на промышленное производство

Даже в рамках одного временного периода масштабы и характер воздействия государства на промышленность в рыночных экономиках отличались сильной спецификой: по странам резко различались удельный вес государственной собственности в промышленности, размеры финансовой поддержки промышленности со стороны государства, внешнеэкономическая политика, отношения между государством и промышленными фирмами.

Например, **удельный вес государственных предприятий** в промышленности Франции, Англии, Италии, где были национализированы целые отрасли промышленности или ведущую роль в некоторых отраслях играли государственные компании, был на протяжении большей части послевоенного периода существенно выше, чем в США, Японии, ФРГ.

Довольно велики страновые различия в **масштабах финансовой помощи промышленности со стороны государства**. Так, по отношению к величине условно чистой

© ЭКО 2003 г.



продукции промышленности такая помощь оценивалась западными экономистами в начале 80-х годов в Швеции в 16,4%, Италии – 7,1%, ФРГ – 4%, Англии – 3,6%<sup>1</sup>.

Заметно различалась в ведущих странах рыночного хозяйства и **внешнеэкономическая политика**, несмотря на то, что по мере реализации договоренностей в рамках ГАТТ она становилась все более унифицированной. Так, в послевоенный период промышленность Японии была открыта для импорта продукции обрабатывающей промышленности и инвестиций иностранных компаний гораздо в меньшей степени, чем западно-европейских стран и США.

Причины различий в масштабах и характере воздействия государства на промышленность весьма разнообразны. Как правило, государство стремится активно воздействовать на промышленную структуру в странах, отставших от страны-лидера в промышленном развитии. Это отчетливо проявлялось в первые послевоенные десятилетия в странах Западной Европы и Японии, стремившихся сократить свое отставание от США. В еще большей степени это относится к новым индустриальным государствам Юго-Восточной Азии, достигшим в последние десятилетия выдающихся успехов в развитии промышленности.

Масштабы и характер воздействия государства на промышленность страны зависят от особенностей ее институциональной структуры и уровня развития важнейших элементов последней (промышленные фирмы и финансовые институты, система хозяйственного права, государственные институты, политические партии и профсоюзы), а также от уровня развития формальных и неформальных механизмов координации деятельности указанных институтов. По словам японского экономиста Д. Окимото, «институциональный контекст не только формирует содержание промышленной политики, но и определяет методы ее реализации»<sup>2</sup>.

Одна из важнейших институциональных характеристик экономики любой страны – структура финансовой системы

---

<sup>1</sup> The Industrial Policy Debate. Ed. by Ch. Johnson. Washington, 1984. P. 76, 77.

<sup>2</sup> Okimoto D. J. Between MTTI and the Market Japanese Industrial Policy for High Technology. Stanford, 1989. P. 172.

и механизмы координации деятельности промышленных фирм и финансовых институтов. Например, особенность институциональной структуры ФРГ – теснейшие связи крупнейших коммерческих банков с промышленными фирмами. В ФРГ исполнительная власть не нуждается в постоянном мониторинге и не вмешивается в проблему крупнейших промышленных компаний, поскольку соответствующие функции выполняют банки, действуя в качестве «системы раннего предупреждения», выявляя потенциально слабые места в промышленной структуре страны и в крайних случаях выступая в качестве спасателей компаний, оказавшихся в тяжелом положении (речь идет о наиболее крупных компаниях, важных с общегосударственной точки зрения)<sup>3</sup>.

Структура японской финансовой системы позволяла государству использовать ее и в качестве инструмента селективного стимулирования развития определенных технологий, и как средство достижения политических соглашений, в которых учитывались частные и общегосударственные интересы. Как отмечал американский экономист Дж. Зусман, стратегические замыслы японского правительства было бы очень трудно реализовать в рамках финансовой системы, базирующейся на рынке капитала. Основную роль играли банки, являвшиеся для промышленных фирм надежными источниками долгосрочного и относительно дешевого кредита<sup>4</sup>.

Тесные связи японских и немецких промышленных компаний с крупнейшими коммерческими банками, которые являются владельцами акций и поэтому заинтересованы в их долгосрочном процветании, выражались, в частности, в предоставлении банками промышленным фирмам долгосрочных займов на выгодных для фирм условиях.

Первостепенное влияние на государственную промышленную политику страны оказывает научный и управленческий потенциал государственных ведомств. Например, государственная промышленная политика Японии самым тесным образом связана с деятельностью министерства

---

<sup>3</sup> Comparative Government – Industry Relations. Western Europe, the United States and Japan. Ed. by St. Wilks and M. Wright. New York. 1987. P. 37, 38, 41.

<sup>4</sup> Johnson Ch., Tyson L., Zysman John. Politics and Productivity. How Japan's Development Strategy Works. New York, 1989. P. 76.

внешней торговли и промышленности (МВТП), которое играет ведущую роль координатора деятельности важнейших институтов страны и при выработке общественного консенсуса относительно видения будущего японской экономики, и при определении курса государственной промышленной политики, и при реализации этого курса.

МВТП не мог бы выполнять эту роль без персонала очень высокой квалификации (кадры министерства пополняются наиболее сильными выпускниками Токийского университета), поддержания тесных контактов с отраслевыми промышленными ассоциациями, финансовыми институтами, научной общественностью, профсоюзами, без мониторинга состояния дел и анализа проблем, возникающих в различных отраслях хозяйства и промышленности, определения перспектив развития мировой экономики, научно-технического прогресса и т. д. Выработываемый в ходе такой постоянной, кропотливой работы консенсус важнейших институтов японского общества относительно видения будущего экономики страны в контексте развития мирового хозяйства служил важнейшим ориентиром для финансовых институтов страны при определении ими перспективных направлений долгосрочной инвестиционной политики.

При реализации выбранного курса государственной промышленной политики МВТП использовало и административные методы воздействия на промышленные фирмы и другие институты. Фирма или отраслевая ассоциация, которая становилась объектом административного воздействия (а оно могло касаться самых важных направлений их деятельности, таких как ценовая конкуренция и уровень производственных мощностей), не обязана выполнять соответствующие рекомендации. Однако у министерства имелись мощные рычаги воздействия в случае их несговорчивости. Например, когда в свое время компании-производители пытались проигнорировать рекомендации МВТП относительно уменьшения планируемых инвестиций, министерство пригрозило сократить квоту на импорт кокса. Однако в целом МВТП не навязывает свои рекомендации, а действует советом и убеждением, апеллируя к интересам самой фирмы или отрасли.

Особенности процессов формирования и реализации государственной политики в разных странах связаны с чисто политическими факторами (соотношение сил в законодательных органах между партиями различной социально-экономической ориентации, характер и продолжительность заключаемых между ними коалиций, соотношение сил между исполнительной и законодательной властью).

Например, во Франции «исполнительная власть формулирует, реализует промышленную политику и оценивает ее результаты... Власть парламента в отношении государственного бюджета весьма ограничена... Контроль парламента над кредитной политикой практически отсутствует»<sup>5</sup>.

В Японии наиболее сильное влияние на промышленную политику оказали господство на протяжении продолжительного периода времени в парламенте страны либерально-демократической партии, отсутствие сильной оппозиции, важная роль высокообразованной и патриотично настроенной бюрократии. В Японии «административная бюрократия, – отмечают американские экономисты, – играла определяющую роль не только в проведении политики, но и в законодательном процессе. Свобода действий в определении и применении правил придавала ей мощную силу в отношениях с частным сектором»<sup>6</sup>. Создавая сеть консультативных групп и отраслевых советов, администрация организационно оформляла групповые интересы и привязывала их к исполнительной власти.

Большое влияние на взаимоотношения между государством и частными промышленными фирмами оказывают доминирующие ценностные установки населения. Например, как отмечают японские ученые, в Японии к началу XX века культурные императивы были в значительной мере враждебны этическим основам свободного предпринимательства в его классической форме. Так, по мнению Р. Осака, «Япония восприняла капитализм с Запада в 19 веке, но это был капитализм без западной идеологии индивидуализма и эко-

---

<sup>5</sup> French Industrial Policy. Ed. by W. Adams and Ch. Stoffaers. Washington, 1986. P. 156.

<sup>6</sup> Johnson Ch., Tyson L., Zysman J. Op. cit. P. 75.

номической свободы. Представление о том, что между государством и личностью неизбежно возникают враждебные отношения, противоречит традиционной японской концепции нации как семьи»<sup>7</sup>.

В связи с этим были разработаны существенно иные принципы предпринимательской деятельности, определяемые служением общине и государству. Поэтому «промышленный бизнес ожидает от государства инициативы и контакта, а правительство, в свою очередь, не проводит столь резкой демаркационной линии между общественной и частной сферами, как это принято на Западе, когда говорят о «вмешательстве» государства. В Японии всегда ожидают, что правительство и промышленность найдут общий язык»<sup>8</sup>.

Существующие в каждой стране различия в ценностных установках переносятся в сферу политической борьбы, которая непосредственно влияет на характер и масштабы государственного воздействия на развитие промышленности страны. В странах, где социалистическая и социал-демократическая идеология пустила мощные корни и оформилась в сильные политические партии, воздействие государства на промышленность проявлялось особенно явно и четко (Франция, Англия, Швеция). Исключением была ФРГ, в которой, несмотря на мощные социал-демократические традиции и наличие соответствующей партии, воздействие государства на промышленность проявлялось в более тонких, косвенных формах.

Вероятнее всего, это объясняется трагическим опытом Германии периода фашистского тоталитаризма, когда партийно-государственные структуры были очень тесно связаны с промышленностью. Именно реакцией на этот опыт можно объяснить тот факт, что даже в период нахождения у власти в ФРГ социал-демократической партии в стране не наблюдалось серьезного отхода от принципов либерального социально ориентированного рыночного хозяйства. «В ФРГ, – констатирует один из немецких ученых, – ни-

---

<sup>7</sup> The Industrial Policy Debate. P. 51.

<sup>8</sup> Comparative Government – Industry Relations. Western Europe, the United States and Japan. P. 64.

когда не разрабатывалась последовательная и широкая концепция промышленной политики. Ее место занимали накапливавшиеся с течением времени избирательные мероприятия, и в настоящее время промышленная политика ФРГ представляет собой конгломерат мероприятий, направленных на достижение разных, причем иногда противоречивых, целей<sup>9</sup>.

Вместе с тем сильно развитый в ФРГ дух социального партнерства проявился в создании на различных уровнях влиятельных трехсторонних организациях с участием представителей государственных и предпринимательских структур и профсоюзов. Такие организации служат инструментом достижения соглашений, в значительной степени определяющих направление развития промышленности страны.

### Варианты промышленной политики

Промышленную политику нередко классифицируют как **защитительную**, т. е. ориентированную на сохранение сложившейся промышленной структуры, поддержание занятости, защиту национальных фирм от иностранной конкуренции; **адаптивную**, т. е. направленную на приспособление промышленной структуры страны к происшедшим сдвигам в структуре спроса и изменившимся условиям конкуренции на мировом рынке, и **инициативную**, когда государство активно воздействует на развитие промышленности страны, исходя из своего видения желательного образа ее структуры в более или менее долгосрочной перспективе<sup>10</sup>.

**Инициативная промышленная политика**, распространяющаяся по мере быстрого усиления роли внешней торговли и прямых иностранных инвестиций, основывается на концепции динамичных конкурентных преимуществ. Эта концепция обращена в будущее и предполагает необходимость активного формирования институтами страны, включая государственные, желаемого «образа» будущего экономики страны и способность практической реализации этого

---

<sup>9</sup> Managing Industrial Change in Western Europe. Ed. by F. Duchene and G. Shepherd. London. 1987. P. 64.

<sup>10</sup> International Competitiveness in Electronics. Office of Technology Assessment. Congress of the U. S. Washington. 1983. P. 380.

«образа». Вот как определяет инициативную промышленную политику видный американский экономист Ч. Джонсон. «Под государственной промышленной политикой, — пишет он, — я понимаю сознательные усилия правительства координировать свои многочисленные виды деятельности и государственные расходы таким образом, чтобы основным критерием их применения стало достижение американской экономикой динамичных конкурентных преимуществ. Такая промышленная политика должна работать в области предложения и быть долгосрочной по замыслу. Она должна стремиться к тому, чтобы добиться агрессивного инвестиционного поведения посредством ослабления рисков, обеспечения информацией, стимулирования НИОКР, ликвидации нерациональных антитрестовских барьеров, создания условий для получения надлежащего образования и переобучения»<sup>11</sup>.

Инициативная промышленная политика предполагает активную роль государства, дополняющую рыночные механизмы координации хозяйственной деятельности. «Хотя рынок эффективен в размещении ресурсов в краткосрочном плане, — утверждает японский экономист Р. Осаки, — он не обязательно надежен в прогнозе и решении долгосрочных экономических проблем, особенно таких, которые чреваты общеэкономическими, а не исключительно специфическими отраслевыми последствиями. Промышленная политика — своего рода дополнение рынка, средство ускорения структурных изменений в промышленности, необходимых для экономического роста»<sup>12</sup>.

Основные функции государства в рамках инициативной промышленной политики определяются в первую очередь условиями конкурентоспособности промышленных фирм в современной экономике. К ним относятся качество трудовых ресурсов; уровень научных исследований в области естествознания и тесные связи между промышленными фирмами, высшими учебными заведениями и научно-исследовательскими институтами; способность творчески осваи-

---

<sup>11</sup> The Industrial Policy Debate. P. 11.

<sup>12</sup> Ibid. P. 67.

вать иностранные технологии; скорость распространения в промышленности страны технологических и иных инноваций; емкость внутреннего рынка и уровень требований отечественных потребителей промышленной продукции к её качественным характеристикам; наличие кустов технологически связанных и географически близких предприятий, производящих продукцию, пользующуюся спросом на внешних рынках<sup>13</sup>.

Отсюда следует, что **одно из важнейших направлений инициативной промышленной политики – повышение общеобразовательного и профессионального уровня рабочей силы.** Страны, достигшие в последние десятилетия наиболее впечатляющих успехов, отличает, как правило, высокоразвитая система образования населения и стремление последнего к повышению уровня образования, принимающее форму чуть ли не национального культа. Это характерно не только для Японии, но и для новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии. Для стран с переходной экономикой важнейшим направлением политики в области образования должно стать резкое расширение деятельности по подготовке специалистов в области управления, маркетинга и хозяйственного права.

Хотя опыт Японии и стран Юго-Восточной Азии свидетельствует о возможности основывать рост промышленного производства на первых порах в основном на творческом освоении зарубежных технологий, этот же опыт говорит **о необходимости резкого усиления собственного научно-исследовательского потенциала страны для поддержания достигнутых конкурентных преимуществ.** В этой связи симптоматичен резкий рост расходов на НИОКР в Южной Корее: их удельный вес в ВВП возрос с 0,4% в 1970 г. до 2,0% в 1986 г. и 2,8% в 1990 г. К 2000 г. прогнозировался рост этого показателя до 5%. Очень характерен и рост количества крупных научно-исследовательских лабораторий южнокорейских фирм с 3 в 1967 г. до 14 в 1976 г., 52 – в 1980 г. и 138 – в 1984 г.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London. 1990.

<sup>14</sup> Amsden A. H. Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization. New York, 1989. P. 321.

При всей важности финансовой поддержки государством фундаментальной науки и приоритетных прикладных научных исследований позитивную роль может сыграть организационная деятельность государства по следующим направлениям.

*Во-первых*, создание государственных структур, ориентированных на выявление потенциальных промышленных потребителей знаний, накопленных государственными научно-исследовательскими институтами и университетами.

Как показали проведенные на Западе исследования, такие структуры должны удовлетворять вполне определенным принципам, в частности, создавать условия для тесных личных контактов между производителями знаний и их потенциальными потребителями; иметь специальные посреднические звенья, занимающиеся определением нужд различных групп потенциальных потребителей знаний и выведением их на те научно-исследовательские организации, которые способны удовлетворить эти нужды; помогать проявлению предпринимательских склонностей ученых, работающих в научно-исследовательских организациях<sup>15</sup>.

*Во-вторых*, координационная деятельность государства по проведению программ НИОКР, в которых участвуют промышленные предприятия и университетские лаборатории, а также государственные научно-исследовательские организации. При этом очень важны координационные функции региональных государственных органов, поскольку промышленные компании, как правило, стремятся сотрудничать с регионально близкими им научно-исследовательскими институтами и университетами. Создаваемые с помощью региональных государственных органов на базе научно-исследовательских институтов и университетов центры технологического содействия помогают промышленным фирмам решать технологические, инженерные, управленческие и иные проблемы.

*В-третьих*, наличие условий, благоприятствующих быстрому распространению в промышленности технологичес-

---

<sup>15</sup> New Technologies and Economic Competitiveness. Hearings before the Subcommittee on Science, Technology and Space of the Committee on Commerce, Science and Transformation. U. S. Senate. Washington, 1985. P. 10–13.

ких и иных инноваций. Успех этой деятельности в первую очередь зависит от способности создавать благоприятный инвестиционный климат. Большое значение имеет способность финансовой системы страны обеспечивать инновационную деятельность небольших по масштабам операций фирм. Поскольку нехватка финансовых ресурсов у небольших фирм-инноваторов очень часто служит барьером на стадии реализации научно-технических знаний в новые технологические процессы и виды продукции, государство должно содействовать расширению возможностей финансирования инновационного бизнеса.

Этой проблеме уделяло пристальное внимание, например, правительство М. Тэтчер. Помимо того, что финансируемая из государственного бюджета компания «Бритиш технолоджи» сама инвестировала в акции небольших инновационных фирм, она также гарантировала займы, предоставляемые таким фирмам частными банками. К тому же государство давало инвесторам, вкладывавшим средства в небольшие инновационные фирмы, значительные налоговые льготы.

*В-четвертых*, государство имеет возможность оказывать существенное влияние и на такие условия конкурентоспособности промышленности страны, как наличие емкого внутреннего рынка, и жесткие требования отечественных потребителей к качественным характеристикам промышленной продукции.

Емкий внутренний рынок позволяет промышленным компаниям страны быстро достигать экономически эффективного масштаба производства и динамично наращивать экспорт. Жесткие требования к качеству промышленной продукции на внутреннем рынке стимулируют технологические инновации по всей цепи межотраслевых связей. Опыт промышленных фирм Японии, уделяющих особое внимание повышению качества выпускаемой ими продукции и добившихся в результате этого впечатляющих успехов в экспорте самых разных видов промышленной продукции, наглядно свидетельствует о важности этого условия конкурентоспособности.

Одно из широко распространенных средств поддержания конкурентоспособности – **стимулирование спроса**, в основном на высокотехнологичную продукцию, посредством государственных закупок для отраслей, находящихся в собственности государства или под жестким государственным регулированием (электроэнергетика, прежде всего – атомная, сфера связи, авиационный и железнодорожный транспорт), а также для обеспечения военных нужд страны. При этом широко практиковалась дискриминация иностранных компаний – производителей аналогичной продукции. Но вместе с тем государственные закупки могли использоваться и как средство привлечения в страну иностранных инвестиций и технологий. Например, правительство Южной Кореи допускало иностранные фирмы к участию в поставках оборудования для государственной системы связи лишь при условии создания этими фирмами совместных предприятий с местными компаниями.

Японская государственная компания «Ниппон телефон энд телеграф» до ее приватизации в 1985 г. на протяжении многих лет осуществляла крупные закупки практически исключительно у крупнейших японских фирм. Лишь с начала 80-х годов государственный рынок телекоммуникационного оборудования начал постепенно приоткрываться для иностранных фирм. Однако к середине 80-х годов им удалось поставить лишь 5% телекоммуникационного оборудования, реализованного на японском рынке. Иностранные фирмы допускались на торги на более или менее простое оборудование, а поставки телекоммуникационного оборудования наиболее современных видов оставались за японскими фирмами<sup>16</sup>.

В совокупности государственные программы НИОКР промышленного характера, крупные государственные закупки и ограничение доступа иностранных компаний к этим закупкам создавали благоприятную среду для развития национальной промышленности. В той или иной мере предпочтение, оказываемое при этом национальным фирмам, было характерно и для США, и западноевропейских стран, и Япо-

---

<sup>16</sup> Comparative Government – Industry Relations. P. 79–81.

нии. Лишь сравнительно недавно наметилась тенденция к ослаблению дискриминации иностранных фирм при государственных закупках высокотехнологичной промышленной продукции.

## **Воздействие государства на отраслевую структуру промышленного производства**

В наиболее явном виде воздействие государства на структуру промышленного производства проявлялось в виде создания государственных промышленных предприятий и национализации целых отраслей промышленности.

Исторический опыт не дает оснований для однозначных и безоговорочных оценок роли государственного предпринимательства в развитии промышленного производства.

В ряде западноевропейских стран и стран Юго-Восточной Азии государственные компании сыграли важную роль в становлении и развитии базовых капиталоемких отраслей промышленности.

Нередко государство было вынуждено брать на себя основные функции по модернизации промышленности в силу неспособности частных промышленных фирм взять это на себя. Характерен пример Бельгии, состояние промышленности которой после окончания второй мировой войны характеризовалось, по словам бельгийского экономиста, «упадком предпринимательского и инновационного духа вследствие летаргического влияния гигантских конгломератов-холдингов».

В целях модернизации бельгийской промышленности государство широко использовало систему контрактов, заключаемых национальным инвестиционным обществом (его капитал был образован как из государственных средств, так и из средств частных финансовых институтов) с частными промышленными фирмами. Эти контракты увязывали предоставление фирмам финансовой помощи (льготные займы, инвестиционные субсидии, государственные гарантии по займам, получаемым фирмами от частных финансовых институтов, налоговые льготы, оплата части расходов фирм

на НИОКР, консультационные услуги и т. п.) с четкими обязательствами фирм по достижению целей, важных с государственной точки зрения (в частности по стабилизации цен). С реализацией таких контрактов было связано вплоть до 70-х годов более половины всех капиталовложений в бельгийскую промышленность<sup>17</sup>.

В Италии в середине 70-х годов, в условиях глубокого экономического кризиса, государственные компании использовались для спасения частных фирм-банкротов, выполняя, по словам итальянского экономиста, функцию «сохранения промышленной системы страны»<sup>18</sup>.

Значительный позитивный вклад внесли государственные предприятия в развитие многих отраслей промышленности наиболее динамичных стран Юго-Восточной Азии. Как констатирует А. Амсен, «крупные государственные предприятия на ранних стадиях развития Тайваня давали более половины промышленного производства... С ними было связано начало развития цементной промышленности, черной металлургии, судостроения, производства удобрений, тяжелого машиностроения и станкостроения»<sup>19</sup>.

Вместе с тем, как свидетельствует опыт западноевропейских стран, государственные компании с трудом адаптировались к процессам в мировом рыночном хозяйстве, активно набравшим силу после энергетического кризиса 70-х годов: усилению иностранной конкуренции на основе инноваций; переходу на новые, ресурсоэкономные технологии; транснационализации деятельности.

Огромные средства, отвлекаемые на поддержку государственных компаний в базовых отраслях, не оставляли средств на стимулирование электронных технологий.

Проведенные на Западе исследования выявили следующие типичные для крупных государственных промышленных компаний дефекты: сопротивление сокращению рабочих мест; слабое внимание инновационному процессу,

---

<sup>17</sup> Industrial Policies in Western Europe. Ed. by St. Warnecke, E. Suleiman. New York, 1975. P. 46.

<sup>18</sup> Managing Industrial Change in Western Europe. P. 124.

<sup>19</sup> Amsden A. H. Asia's Next Giant... P. 162.

недостаточный учет динамики конкурентной борьбы на мировом рынке и стратегии конкурентов; чрезмерный акцент на крупномасштабные инвестиционные программы в попытках достичь эффекта масштаба; отсутствие стремления к развитию зарубежных операций; нежелание образовывать совместные предприятия с иностранными компаниями, даже в тех случаях, когда это необходимо для достижения конкурентоспособности на мировом рынке; слабое внимание, уделяемое проблемам распределения и сбыта продукции; нереалистичные прогнозы спроса.

Среди основных причин указанных недостатков западные ученые называют уверенность руководства государственных промышленных компаний в том, что государство им поможет, и принципы отбора управленческого персонала, подверженные политическим соображениям<sup>20</sup>.

Свою роль играли уровень подготовки и особенности менталитета работников органов государственного управления. Так, в первые послевоенные десятилетия в Италии, как утверждает П. Ранчи, «государственный аппарат слабо изменился с фашистских времен и чувствовал себя очень неуютно с проблемами макроэкономической политики, предпочитая экономическому управлению прямые сделки между государством и конкретными фирмами»<sup>21</sup>.

Создание государственных промышленных компаний — не единственный и в современных условиях далеко не оптимальный инструмент воздействия государства на структуру промышленности страны.

В этом отношении крайне интересен опыт Японии, добившейся коренной модернизации своей промышленной структуры, не прибегая к огосударствлению промышленных отраслей и созданию, за редкими исключениями, государственных промышленных компаний.

Ключевая особенность государственной стратегии промышленного развития Японии — целенаправленный выбор подлежащих освоению и быстрому и широкому внедрению технологий, с применением разнообразных средств государ-

---

<sup>20</sup> Industrial Policy. US and UK Debates. London, 1989. P. 110–132.

<sup>21</sup> Managing Industrial Change in Western Europe. P. 117.

ственной поддержки, но при доминирующей роли частного предпринимательства.

К важнейшим критериям выбора приоритетных технологий относятся высокая эластичность по спросу производства продукции, основанной на выбранных технологиях, на рынке Японии и на мировых рынках, их сильное позитивное воздействие на производительность труда и создание новой стоимости, а также соображения экономической безопасности страны<sup>22</sup>.

В первые послевоенные десятилетия, исходя из указанных критериев, стратегия промышленного развития Японии была ориентирована на приоритетное развитие химической промышленности, металлургии и машиностроения.

Принципиально важно, что выбор указанных приоритетных отраслей основывался не на существовавших в тот период сравнительных преимуществах Японии, которые были связаны скорее с трудоемкими технологиями и отраслями, а на оценке желательной структуры японской промышленности в долгосрочной перспективе. Как подчеркивали специалисты МВТП, «международное разделение труда на основе сравнительных преимуществ не обязательно даст нам благоприятное промышленное развитие с точки зрения долгосрочной эластичности спроса по доходу. Автомобильная промышленность, тяжелое машиностроение, производство ЭВМ, нефтехимия в данный момент (в начале 60-х годов) неконкурентоспособны, но следует ожидать, что вследствие высокой эластичности спроса и возможностей роста производительности эти отрасли выполнят ведущую роль в усовершенствовании промышленной структуры»<sup>23</sup>.

Реализация указанной стратегии промышленного развития достигалась посредством государственных мероприятий, ориентированных, во-первых, на жесткий контроль за доступом продукции иностранных фирм на японский рынок и, во-вторых, активной государственной поддержкой японских фирм посредством дешевых источников финансирования

---

<sup>22</sup> Freeman Ch. Technology, Policy and Economic Performance. Lessons from Japan. London. 1987. P. 70.

<sup>23</sup> Johnson Ch., Tyson L., Zysman J. Op. cit. P. 66.

инвестиций, налоговых льгот, стимулирования НИОКР, помощи в экспорте. Об этом наглядно свидетельствовала самая низкая среди ведущих рыночных экономик доля импорта в видимом потреблении продукции обрабатывающей промышленности, равнявшаяся в Японии в первой половине 80-х годов лишь 5,3% по сравнению с 10,3% в США, 35,1% в ФРГ, 28,2% в Канаде, 26,2% во Франции, 29,3% в Англии. Характерна и очень низкая доля продукции машиностроения и приборостроения в импорте Японии, составлявшая лишь 9% по сравнению с 40% в импорте США и 27% в импорте стран ЕС.

Гибкая политика олигопольной промышленной структуры привела к конкуренции японских фирм за долю рынка. Одновременно широкомасштабный импорт иностранных технологий в условиях конкуренции способствовал процессу постоянных производственных инноваций.

В первой половине 70-х годов представление МВТП Японии о наиболее эффективном в длительной перспективе наборе технологий и отраслей претерпело кардинальные изменения под влиянием резкого обострения экологической проблемы, энергетического кризиса и оценки перспектив научно-технического прогресса.

Новое видение будущего экономики страны предусматривало акцент на развитие ресурсоэкономных, экологически чистых технологий в рамках коренного изменения технологической парадигмы развития промышленного производства – перехода от капиталоемких и энергоемких, жестких технологий массового поточного производства к информационно емким, гибким, компьютеризованным технологиям.

Уже в 1972 г. в стране был подготовлен «План для информационного общества: национальные цели Японии к 2000 г.». Его отличал подход к электронике как ядру технологий самого широкого применения, а не как к отрасли в узком смысле слова.

Была создана разветвленная институциональная структура для обеспечения реализации выдвинутых целей. Она включала, помимо Бюро по отраслям информационного машиностроения в составе МВТП и совещательного комитета

при нем, Агентство по науке и технологии при премьер-министре, Межминистерский совет (он разрабатывал и координировал крупные научно-исследовательские проекты), Ассоциацию по продвижению информационных технологий, Японский центр средств обработки информации (финансировался государством и фирмами и занимался исследованиями в области программного обеспечения, а также подготовкой персонала).

Под патронажем и с финансовым участием государства осуществлялись долгосрочные научно-исследовательские проекты, в которых участвовали ведущие японские фирмы. Отличительная особенность этих проектов – ориентация на особо важные в длительной перспективе направления исследований и разработок, причем на стадии, не имеющей прямого коммерческого выхода, но обладающих очень высоким потенциалом в создании новых технологических процессов и продукции широкого отраслевого спектра применения; длительный период реализации; высокий уровень неопределенности и, соответственно, рисков.

Помимо активного содействия созданию и доведению до крупномасштабного применения перспективных технологий, японское государство проводило активную политику в области модернизации структурно больных отраслей, таких как текстильная, сахарная, производство картона, химических удобрений, винилхлорида, стали, алюминия, целлюлозы, морской транспорт. Кроме разработки совместно с фирмами депрессивных отраслей программ сокращения производственных мощностей, государство шло на предоставление фирмам целевых субсидий на НИОКР и экономию энергоносителей, оказывало помощь в переквалификации персонала, стимулировало укрупнение небольших фирм.

\* \* \*

Таким образом, опыт рыночных экономик свидетельствует о том, что у России существует достаточно широкий выбор возможностей государственного воздействия на развитие промышленности страны. Однако необходимым условием эффективной промышленной политики должна стать разработка долгосрочной стратегии промышленного разви-

тия страны, определение долгосрочных целей, основных препятствий на пути их реализации и механизмов преодоления этих препятствий. Разработка такой стратегии требует достижения консенсуса основных политических сил и социальных групп относительно видения будущего экономики страны.

Для достижения такого согласия необходимо наличие институтов, позволяющих достаточно чётко выявлять интересы основных элит и социальных групп, приводить эти интересы к общему знаменателю и создавать законодательное обеспечение реализации избранного стратегического курса. В отсутствие общественного согласия относительно видения будущего экономики страны разработка стратегии промышленного развития и государственной промышленной политики крайне затруднительна, если вообще возможна.

---

## **«ЭКО»-ИНФОРМ**

---

### **Промышленность Новосибирской области**

□ В 2002 г. в промышленности области произведено товаров и оказано услуг на 58,5 млрд руб. Физический объем промышленного производства области по сравнению с 2001 г. увеличился на 4%. Рост производства отмечен в 10 основных отраслях промышленности из 15.

□ Среди отраслей промышленности ведущее место принадлежит пищевой промышленности (23,3% областного выпуска товаров и услуг), машиностроению и металлообработке (21,9%) и электроэнергетике (17,1%).

□ Крупными и средними предприятиями (с численностью работников свыше 100 человек) произведено 77,7% объема производства всей промышленности области – на 45,4 млрд руб. Индекс физического объема составил 104% от уровня 2001 г.

□ С начала года отгружено потребителям 94,2% произведенной продукции – на 42,8 млрд рублей. Физический объем отгруженной продукции увеличился на 5%.

□ На конец декабря 2002 г. предприятия области имели заказы на выпуск продукции в последующие периоды на 8,8 млрд руб. (в том числе на экспорт – на 2,4 млрд руб.), что, при существующем уровне загрузки мощностей, обеспечивает формирование производственных программ примерно на 2 месяца.

**Материалы Новосибирского областного комитета  
государственной статистики  
E-mail: [oblstat@sibstat.gcom.ru](mailto:oblstat@sibstat.gcom.ru)**

В статье обсуждается процесс замены в России государственной формы собственности частной. Утверждается, что этот процесс пошел по пути завладения объектами государственной собственности, что не могло не привести к отказу от созидания и концентрации внимания, сил и средств на борьбе за перераспределение богатства. Экономический рост в стране может начаться лишь после того, как собственники средств производства сконцентрируют основное внимание на создании благ, а не на присвоении имущества других собственников.

---

## СМЕНА ФОРМАЦИИ

**С. В. КАЗАНЦЕВ,**  
доктор экономических наук,  
заместитель директора Института экономики  
и организации промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

*Нации, так же, как индивиды,  
могут жить двоем: либо воруя, либо производя*

**Клод Анри де Рувруар Сен-Симон**

### От социализма к капитализму – наш миф о лучшем мире

В 1991 г. входившие в состав Советского Союза республики не только стали «суверенными государствами», они приступили и к смене общественно-политического строя. Начался ускоренный переход от социализма<sup>1</sup> к капитализму<sup>2</sup>. В основе происходящего лежит ликвидация ни с кем не разделенной власти КПСС<sup>3</sup> и замена общегосударственной (формально и декларированно «общенародной») формы собственности частной формой собственности.

---

<sup>1</sup> В данной работе под социализмом понимается собирательный образ общественно-политического строя стран социалистического лагеря.

<sup>2</sup> Чуть ранее переход начался в бывших социалистических странах Восточной и Центральной Европы.

<sup>3</sup> Этот вопрос подробно исследован в книге Яноша Корнай «Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма». М.: НП «Журнал “Вопросы экономики”», 2000. – 672 с.

© ЭКО 2003 г.



Становление капитализма в бывших республиках СССР выводит на авансцену новых хозяйствующих субъектов<sup>4</sup>, основными представителями которых, как известно, выступают капиталистические частные собственники и лица наемного труда. Производственные отношения между ними принципиально отличны от отношений хозяйствующих субъектов при социализме.

Капитализм утверждается по мере формирования, распространения и закрепления системы капиталистических производственных отношений, которые обобщаются понятием «капиталистическая частная собственность». Эти отношения вызревают в недрах феодального способа производства и в скрытом, фрагментарном виде существуют при социализме. Их широкое распространение в обществе может идти как эволюционно, так и революционно. Последнее, по сути, произошло в Российской Федерации: 1991 г. – ГКЧП, ликвидация СССР; 1992 г. – «шоковая терапия»; 1993 г. – роспуск Конституционного суда, стрельба по зданию Парламента в Москве.

Принципиальные закономерности появления капитализма из феодализма давно и хорошо изучены. Из сути капитализма следует, что основные этапы его становления – первоначальное накопление капитала и специфический способ соединения рабочей силы со средствами производства – должны быть пройдены вне зависимости от того, приходит ли этот строй на смену феодализму или социализму.

Первоначальное накопление капитала включает в себя, как минимум, три необходимых процесса: отделение средств производства от рабочей силы, закрепление средств производства в частной собственности, накопление рабочей силы, с одной стороны, и находящихся в частной собственности средств производства – с другой.

---

<sup>4</sup> Хозяйствующим субъектом будем называть всякого участника экономической деятельности.

## Замена государственной формы собственности частной

*Реформаторы почему-то процветают вопреки собственным реформам*

**Б. Вишневский**

После 1991 г. отделение средств производства от рабочей силы в Российской Федерации шло в форме преобразования общегосударственной формы собственности в частную.

При общегосударственной форме собственности все или почти все средства производства принадлежат государству. Слова «почти все» в данном случае означают, что вне государственной формы собственности находится такая часть средств производства, которая либо контролируется государственным аппаратом<sup>5</sup>, либо не оказывает существенного влияния на политическую и экономическую ситуацию в стране. При частной форме собственности часть средств производства принадлежит части членов общества, при этом государственная форма собственности не является доминирующей.

В общем случае замена государственной формы собственности частной может происходить несколькими способами. Первый – появление и рост масштабов частной формы собственности, происходящих без перехода находящихся в государственной форме собственности объектов в частные руки. При этом доля принадлежащих государству средств производства в их общем стоимостном объеме сокращается.

Второй – переход принадлежащих государству объектов в частную собственность. Третий способ представляет собой комбинацию первого и второго.

В становлении частной формы собственности в постперестроечной России преобладал и все еще доминирует (по крайней мере, вплоть до времени написания данного текста – январь 2003 г.) второй способ – присвоение частными собственниками части государственного богатства.

Оставляя в стороне причины, во-первых, инициировавшие смену социально-экономического строя в Советском

---

<sup>5</sup> Примером могут служить средства производства, принадлежавшие в СССР колхозам, государственной потребительской кооперации.

Союзе, и, во-вторых, обусловившие массовое распространение второго из выше названных способов смены формы собственности (я думаю, что они были преимущественно политическими), сосредоточимся на рассмотрении характера и последствий данного способа обращения государственной формы собственности в частную.

Для превращения государственной формы собственности в частную в России был использован наиболее развитый в социалистическом обществе инструмент выполнения решений – команда сверху. На высшем государственном уровне приняли решение и организовали сначала кампанию разгосударствления, а потом приватизации общественной собственности. После чего высшая власть отстранилась от управления государственной собственностью, подстегивала темпы приватизации, сквозь пальцы смотрела на нарушение законности использования и присвоения общественной собственности, сама нарушала законы.

Невероятно, но законы нарушают даже там, где должны перевоспитывать нарушителей закона – в пенитенциарных учреждениях. Пример находим в статье С. Бицоева «В России уже банкротят тюрьмы»<sup>6</sup>. В Российской Федерации 750 унитарных предприятий уголовно-исполнительной системы и около 760 тыс. заключенных. Они выпускают 100 тыс. наименований продукции на 10 млрд руб. При этом заключенные платят подоходный налог в размере 250 млн руб. в год; текущие налоговые платежи равны 1,2 млрд руб. в год. «Но ведь Гражданский кодекс, – пишет автор статьи, – прямо запрещает использовать труд заключенных ради извлечения прибыли, которая, добавим, единственная служит источником налогов».

Описанное выше поведение высшей власти, как представляется, преследовало главную цель: ликвидировать общественную собственность – основу социализма, тем самым сделав возврат к последнему невозможным. Невозврат к социализму и, следовательно, к всеобъемлющей власти высших функционеров КПСС, позволял высшим должностным

---

<sup>6</sup> Новые Известия. 2001. № 171. С. 5.

лицам страны сохранить личную власть со всеми прилагающимися к ней благами. Часть (по-видимому, основная) населения не выразила активного сопротивления «новому курсу». Люди привыкли выполнять принятые наверху решения, действовать по команде и как все. Часть населения, восприняв спущенный сверху лозунг «Обогащайтесь!», активно включилась в процесс присвоения общественной собственности, от которой столь «великодушно» отказались ранее распорядившиеся ей государственные органы. При этом и те и другие в той или иной степени верили и надеялись, что жизнь изменится к лучшему. А раз так, не стоит возражать против «генерального курса», но можно протестовать против его, как тогда казалось, краткосрочных и случайных последствий – роста цен, невыплаты заработной платы, увольнений. Жили в надежде, вере и неведении. Каждый строил свою картину будущего мира, а потом удивлялся ее несоответствию действительности.

Против ликвидации СССР и смены общественного строя в стране, выполняя воинскую присягу и воинский долг, обязаны были выступить вооруженные силы Советского Союза. Но личный состав вооруженных сил привык выполнять команды. Команды защищать целостность страны и строй не было. Напротив, сверху пришла директива: «Армия – вне политики». Такая политика удержания армии в казармах была подкреплена драматическим сокращением объемов финансирования вооруженных сил и военно-промышленного комплекса. «Наверху», видимо, посчитали, что не стоит выделять средства военно-научно-промышленному комплексу страны, если, как заявляет полномочный представитель президента в Уральском федеральном округе П. М. Латышев, «одной десятой мощностей ВПК достаточно, чтобы производить все необходимое для обороны»<sup>7</sup>. Молодые офицеры стали уходить из армий<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Калашникова М.: «Потенциал у нас колоссальный, но денег нет» // Независимая газета. 2002. № 67. С. 1.

<sup>8</sup> «За последние 10–12 лет из армии в возрасте до 30 лет уволились не менее 400 тысяч (!) офицеров». (Георгиев В. Из двух вертолетов собираем один... // Независимая газета. 2002. № 25. С. 6).

Одновременно создавались и оснащались всем необходимым лучше армии, предназначенной для защиты страны от внешней агрессии, силы поддержания правопорядка внутри страны.

Армия была отстранена от участия в политике, силы внутреннего правопорядка привлечены для ее проведения<sup>9</sup>. Ничто не мешало частным лицам всеми правдами и неправдами присваивать общественное богатство. А власть помогала. Как сказал Б. А. Березовский, долгое время, как говорят, весьма близкий к высшему руководству России, «политика у нас заключается в перделе собственности. И делается не в белых перчатках»<sup>10</sup>.

Измазанные перчатки меняли, а новые члены правительства не отвечали за действия предшественников и разрабатывали новую программу строительства капитализма.

Самостийному присвоению способствовало и то, что лица из высших эшелонов власти активно высказывали мнение (собственное или подсказанное иностранными советниками) о вредности государственного вмешательства в экономику. При этом усиленно замалчивалось, что кардинальная смена преобладающей в стране формы собственности, т. е. существующей системы общественных отношений, есть, в первую очередь, вопрос политический и общественный и лишь во вторую – экономический. Государство же, как аппарат, со всеми его органами власти для того и существует, чтобы заниматься обществом и политикой.

Там, где не действуют нормы права, царит беззаконие. Там, где государство устранилось от управления и защиты общественной собственности, вопрос о том, кто ей завладеет, решали сила, наглость и беспринципность.

---

<sup>9</sup> В средствах массовой информации приводили примеры участия силовых структур в перделе собственности. На это же указал и губернатор Орловской области бывший ранее председателем Совета Федерации, Е. С. Строев: «... сейчас мы столкнулись уже с другой “войной” – перделом собственности. Она более скрытная, более агрессивная, подкрепленная действием силовых структур» (Тропкина О. Егор Строев: «Идет процесс оглупления регионов» // Независимая газета. 2002. № 110. С. 2).

<sup>10</sup> Цитируется по: Литвинов А. Олигархи против чекистов // Независимая газета. 2002. № 161. С. 5.

В приватизируемой России сила была на стороне тех, кто мог использовать недоступные другим рычаги, приемы и методы присвоения объектов собственности. Это административная власть и связи, близость к каналам распределения и перераспределения объектов собственности, деньги и возможности их получения, опыт и навыки совершения преступлений. Понимая захватнический характер приватизации, народ метко окрестил ее прихватизацией. Причем растаскивали не только то, что находилось в государственной форме собственности, но и в кооперативной. «И колхозники, — сказал в выступлении перед Федеральным собранием президент Б. Н. Ельцин, — хорошо заметили, что их колхоз разворовывается еще быстрее, чем прежде»<sup>11</sup>.

Все это сформировало у населения соответствующий образ российского предпринимателя. По данным президента Торгово-промышленной палаты РФ С. А. Смирнова, социологические опросы показали, «что 39 процентов россиян ассоциируют предпринимательский доход со спекуляцией, 34 процента — с разворовыванием общегосударственной собственности, 17 процентов — с отмыванием мафиозных денег»<sup>12</sup>.

Навыки честного труда здесь оказались бесполезны. Над творческой интеллигенцией смеялись, говоря: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?». А положенный в основу множества анекдотов низкий образовательный уровень «новых русских» не помешал им стать хозяевами новой жизни. Законопослушные граждане, люди с высокими морально-нравственными устоями и принципами, скромные и пассивные в этой драке за собственность неизбежно должны были оказаться и оказались у разбитого корыта<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Российская газета. 1996. № 38. С. 2.

<sup>12</sup> Смирнов А. Экономика России в призме независимой экспертизы // Экономика и жизнь. 1997. № 2. С. 1.

<sup>13</sup> В период слома социализма стоявшие у власти через средства массовой информации буквально шельмовали тех, кто отказывался поступиться принципами. О необходимости следовать принципам в СМИ вновь робко заговорили лишь в 2001 г.

## Дикое присвоение

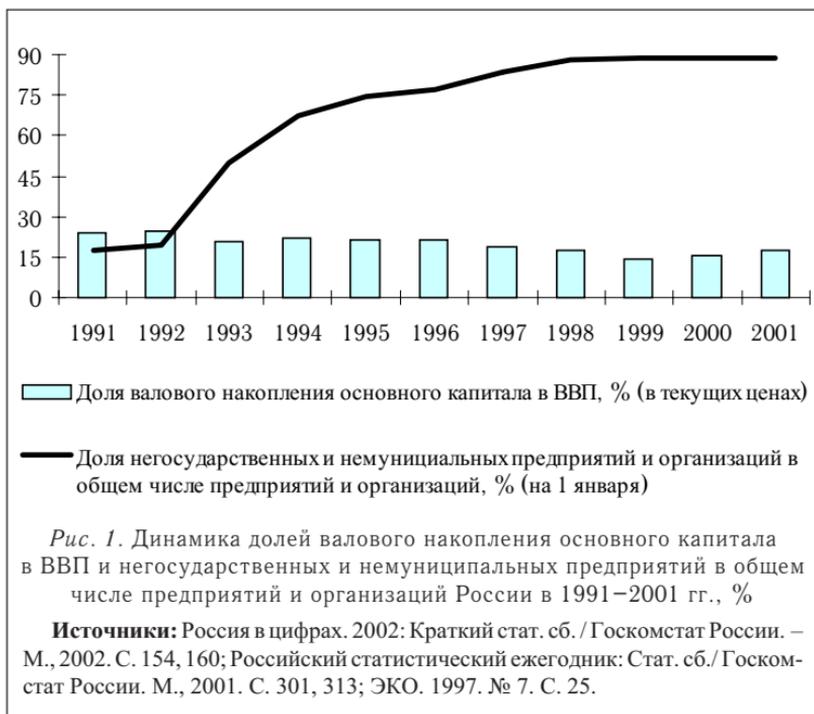
*Я убежден, что нет абсолютно никакого предела абсурду, который может получать общее признание под соответствующим правительственным давлением*

**Бертран Рассел**

В целом сложившаяся в обществе ситуация привела к тому, что присвоение и перераспределение ранее накопленных обществом благ стало доминировать над созданием нового богатства. Сфера производства в этих условиях интересовала экономических субъектов в первую очередь не с точки зрения создания благ и услуг, а как область сосредоточения уже имеющегося богатства, которое можно присвоить.

Коль скоро основным способом обогащения экономических субъектов становится завладение как еще не присвоенными, так и принадлежащими другим объектами собственности, основное внимание они уделяют присвоению и защите присвоенного, а не инвестированию в создание и распространение новых технологий, их совершенствованию и расширению производства. Следствием такого поведения нарождающегося в России класса собственников этого типа стало сокращение доли валового накопления основного капитала в структуре валового внутреннего продукта по мере роста удельного веса предприятий негосударственного сектора в общем числе предприятий и организаций (рис. 1). Коэффициент линейной корреляции данных показателей в России в 1991–2001 гг. ( $-0,837$ ) свидетельствует о наличии значимой отрицательной линейной корреляционной связи между ними: чем больше становилась доля негосударственных и муниципальных предприятий в общем числе предприятий и организаций, тем ниже опускалась доля валового накопления основного капитала в валовом внутреннем продукте страны.

Все это говорит о том, что частная собственность в Российской Федерации сформировалась преимущественно за счет перераспределения государственной собственности, а не путем капитализации чистого дохода. Поэтому накопле-



ние богатства у части общества требовало постоянного расширения сферы перераспределения. Сначала она охватила фонды предприятий, их переход в частную собственность стоявшие у руля власти в Российской Федерации провели с помощью так называемой ваучерной приватизации. По оценке А. Н. Илларионова, экономического советника президента В. В. Путина, это самый неэффективный из всех возможных вариантов приватизации, к тому же – рассадник коррупции<sup>14</sup>.

Что же дала такая приватизация государственной казне? Согласно статистике, «в 1992–2001 гг. от приватизации получено 123,1 млрд руб. (в масштабе цен, действующем с 1 января 1998 г.)»<sup>15</sup>. А что получили от нее

<sup>14</sup> Власова Е., Лашкина Е. Десять лет российским реформам // Независимая газета. 2001. № 208. С. 3.

<sup>15</sup> Россия в цифрах, 2002: Краткий стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. С. 171.

приватизаторы? И хотя Дж. Сакс, бывший советник правительства России, считает, что «вряд ли возможно оценить масштабы захвата бывшей государственной собственности в России»<sup>16</sup>, мы попытаемся это сделать. Для этого проведем несложные расчеты.

Зная балансовую стоимость основных фондов на начало 1999 г., исчисленную с учетом проводившейся в 1998 г. переоценки (14246,4 млрд руб.)<sup>17</sup>, и индексы изменения физического объема основных фондов в 1992–2001 гг. (табл. 1, строка 3), оцениваем стоимость основных фондов России в ценах 1998 г. (табл. 1, строка 4). Разделив полученные значения на величины стоимости основных фондов, измеренные в текущих ценах, получаем дефлятор основных фондов (табл. 1, строка 6). По нему пересчитываем в цены 1998 г. балансовую стоимость и объемы выбытия находящихся в государственной форме собственности основных фондов (табл. 1, строки 5, 8)<sup>18</sup>.

Резкий рост величины балансовой стоимости основных фондов в 1993, 1995 и 1996 гг. во многом обусловлен проведенными переоценками фондов в новые цены<sup>19</sup>. Напомним, что переоценка 1992 г. была проведена сразу после «ваучеризации всей страны», что в разы обесценило стоимость ваучеров и соответственно законодательно определенную долю граждан Российской Федерации в приватизации объектов общенародной собственности. В официальной статистике балансовая стоимость основных фондов 1992 г. дается без учета их переоценки в новые цены. Поэтому, чтобы не завышать размер уменьшения балансовой стоимости фондов после начала в России приватизации, рассмотрим период 1993–2001 гг., а не 1992–2001 гг.

Выполненные расчеты показывают, что с начала 1993 до начала 2001 г. оцененная в ценах 1998 г. балансовая сто-

---

<sup>16</sup> Сакс Дж. Кому грозит коррумпированная Россия // Московские новости. 1995. № 87. С. 7.

<sup>17</sup> Россия в цифрах, 2002. С. 57.

<sup>18</sup> Объемы выбытия, измеренные в текущих ценах, рассчитаны с помощью приводимых официальной статистикой коэффициентов выбытия основных фондов (табл. 1, строка 7).

<sup>19</sup> Переоценки произошли также в 1998 и 1999 гг.

Таблица 1

## Оценка объема приватизированных основных производственных фондов

№ строки	Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Полная балансовая стоимость основных фондов в текущих ценах на начало года, трлн руб.</i>												
1	Все фонды	1,9	2,1	43,2	1189,6	5182,0	13072,4	13286,3	14,1	14,3	16,6	19,1
2	Государственные фонды	1,8	1,0	29,8	630,5	2176,5	5751,8	5978,8	6,4	6,4	7,5	8,2
3	Индексы физического объема основных фондов, %	103,4	101,9	100,5	99,8	100,1	99,9	99,6	99,6	100,1	100,4	101,7
<i>Полная балансовая стоимость основных фондов в ценах 1998 г. на начало года</i>												
4	Все фонды, трлн руб.	13,6	14,1	14,3	14,4	14,4	14,4	14,4	14,3	14,3	14,3	14,3
5	Государственные фонды минус выбытие, млрд руб.	12171	6911	9741	7504	5941	6243	6385	6366	6353	6353	6089
6	Дефлятор	7,052	6,818	0,331	0,012	0,003	0,001	0,001	1,013	1,000	0,934	0,957
7	Коэффициент выбытия основных фондов, %	1,6	1,1	1,4	1,6	1,5	1,3	1,2	1,1	0,9	1,0	1,1
8	Изменение балансовой стоимости государственных фондов (с учетом выбытия) в ценах 1998 г., млрд руб.	506	-5260	2830	-2237	-1563	302	142	-19	-13	-0,1	-264

Рассчитано по: Россия в цифрах. 2002. С. 57, 59; Российский статистический ежегодник. 2001. С. 305, 306.

имость находившихся в государственной собственности основных фондов, исключая их выбытие, уменьшилась на 822 млрд руб. (6089 млрд руб. – 9741 млрд руб.). Приняв эту величину за оценку стоимости основных фондов, перешедших в рассматриваемый отрезок времени из государственной формы собственности в негосударственную, получаем, что вырученные в 1992–2001 гг. средства от приватизации (123,1 млрд руб.) составляют от этой величины лишь 15%<sup>20</sup>! Остальные 759 млрд руб. присвоены безвозмездно. А это, как-никак, почти 28% стоимости валового внутреннего продукта 1998 г. и 4% национального богатства России (без учета стоимости земли, недр и лесов) на начало 1999 г. (все в ценах 1998 г.).

От такой приватизации основная масса населения не стала богаче. По данным официальной статистики, в 1992–2001 гг. измеренное в сопоставимых ценах фактическое конечное потребление домашних хозяйств выросло на 1% (прирост обеспечили 2000 и 2001 гг., в 1992–1999 гг. оно уменьшилось на 13%,), реальные доходы населения в 2001 г. составляли 52% от уровня 1991 г. (рис. 2).

От приватизации выиграла узкая группа людей, причем не все они известны широкой публике. Как справедливо пишет о собственниках в России О. В. Крыштановская, специалист по вопросам отечественной бизнес-элиты, «имена их – коммерческая тайна. Списки акционеров хранятся под замком акционерных обществ»<sup>21</sup>.

В России этих людей стали называть олигархами. По О. В. Крыштановской, «олигархия в России получила мощный импульс к развитию в 1995 г., после решения правительства передать частному бизнесу акции крупнейших промышленных предприятий в обмен на финансовую помощь бюджету. ...Правление правительства С. Кириенко завершило этап российской политики, в течение которого не толь-

---

<sup>20</sup> Если принять, что в результате погрешности в расчетах найденная величина завышена (а, скорее всего, она занижена) на 50% (411 млрд руб. вместо 822), то и тогда, как минимум, 70% стоимости разгосударственных основных фондов ушло без получения государственной казной должного эквивалента.

<sup>21</sup> Коростикова Т. В чьих руках собственность // Аргументы и факты. 1997. № 15. С. 1.



ко контроль над финансовыми потоками оказался в руках небольшой группы олигархов, но и решение важнейших политических вопросов»<sup>22</sup>. Сначала «олигархия содержала государство в лице его ключевых чиновников. И положение конкретного олигарха определяется в значительной степени тем, кого именно он брал на содержание. ...И министерские портфели покупали»<sup>23</sup>. Потом олигархи пошли во власть. «Когда мы видим, – откровенно сказал М. Б. Ходорковский, состояние которого в 2001 г. аналитики журнала «EuroBusiness» оценили в 5 млрд евро (восьмое по размеру в Европе)<sup>24</sup>, – что ситуация в правительстве критическая, мы кидаем жребий, чтобы выделить из своей среды челове-

<sup>22</sup> Крыштановская О. В. Трансформация бизнес-элиты России: 1998–2002 // Социологические исследования. 2002. № 8. С. 19, 21.

<sup>23</sup> Крыштановская О. Смерть олигархии // Аргументы и факты. 1998. № 46. С. 5.

<sup>24</sup> Цит. по: Савицкий А. Миллиардер в России больше, чем олигарх // Независимая газета. 2003. № 7. С. 4.

ка для работы во власти. Мы будем этим заниматься, делегируя туда (с большой неохотой, кстати) своих представителей»<sup>25</sup>.

«Новые олигархи, – утверждает бывший вице-премьер правительства РФ, бывший министр внутренних дел РФ, депутат Государственной думы А. С. Куликов, – стремятся занять властные ниши, начиная с Совета Федерации и заканчивая муниципальными образованиями. В этом большая опасность, и та легкость, с которой представители бизнеса попадают на федеральный уровень, должна настораживать»<sup>26</sup>.

В результате приватизации фондов предприятий часть средств производства была отделена от рабочей силы (неотделенной еще оставалась земля), и это отделение было закреплено законодательно. Одновременно шло отделение от рабочей силы средств к существованию: сфера присвоения захватывала денежные накопления населения. Их отнимали путем повышения цен, строительства финансовых пирамид и с помощью других финансовых махинаций. Основная масса отдавших свои сбережения и доходы финансовым махинаторам проиграла на этой сделке. И не только в России (табл. 2).

Таблица 2

**Убытки от деятельности финансовых пирамид**

Показатель	Албания, 1994–1996 гг.	Болгария, 1993–1994 гг.	Румыния, 1992–1993 гг.	Россия, 1993–1994 гг.
Доля пострадавших семей в общем числе семей, %	85–90	30–40	15–20	10–25
<i>Потери вкладчиков</i>				
млрд дол.	4,8–5,0	0,7–0,8	1,0–1,2	8,0–10,0
% к годовому ВВП	Не менее 60	2,5–3,0	1,2–1,5	0,8–1,0

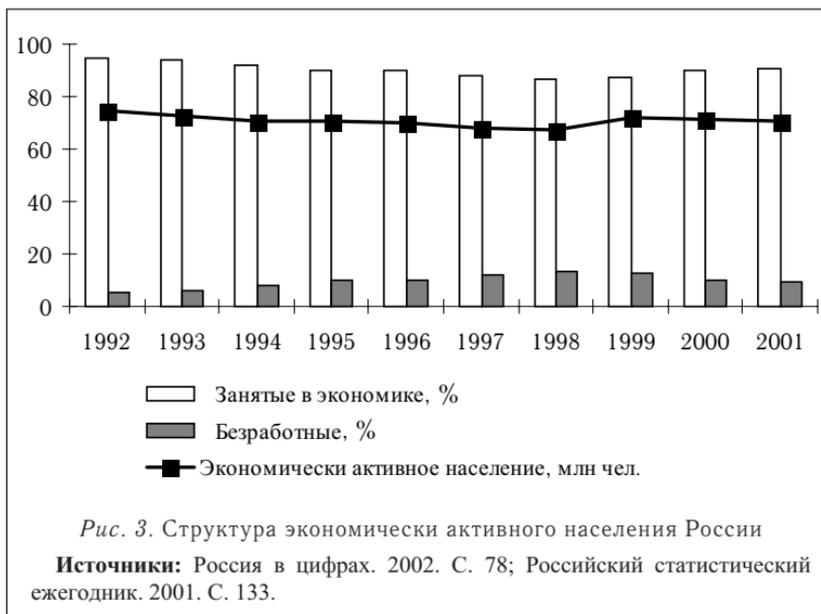
**Источник:** Российская газета. 1997. № 68. С. 12.

<sup>25</sup> Ходорковский М.: «Самое прибыльное дело – это политика» // Независимая газета. 1997. № 63. С. 4.

<sup>26</sup> Андрусенко Л. «Чистить надо!» // Независимая газета. 2001. № 224. С. 2.

Далее в водоворот приватизации и перераспределения затягивало интеллектуальную собственность, природные ресурсы, землю, окружающую среду.

По мере отчуждения от них средств производства и средств к существованию жители России на законных (в юридическом и экономическом смысле слова) основаниях превращались кто в наемных рабочих, а кто в безработных. Среднегодовая численность занятых в экономике снижалась вплоть до 1999 г., армия безработных росла (рис. 3).



Таким образом, в Российской Федерации, в полном соответствии с теорией становления капитализма, происходило первоначальное накопление капитала, т.е. накопление средств производства у одной относительно малой части общества и накопление рабочей силы у другой, преобладающей части общества. При этом имелось одно существенное отличие. Оказавшиеся в частной собственности средства производства преимущественно не использовались как производственный капитал, т.е. для создания прибавочной стоимости, а вновь перераспределялись, разрушались, продавались за границу, растаскивались.

## Все поступки имеют последствия

*Большинство людей ждут, что изменятся  
все остальные в мире, но только не они сами*

**Кийосаки Р. Т., Лектер Ш. Л. «Богатый папа,  
бедный папа»**

Дикая приватизация, ради которой преступали закон, использовали разнообразные приемы и методы вплоть до физической расправы, способствовала распространению коррупции, криминализации экономической и общественной жизни. Криминальная экономика – не лучшая среда для производительного вложения капитала. В период интенсивного присвоения и перераспределения ранее созданного достояния участники борьбы за объекты собственности стремятся защитить находящееся в их распоряжении богатство. Наилучшим способом защиты в постсоветской России оказался вывод его из сферы перераспределения: непроизводительное потребление, перемещение в страны и сферы деятельности, где объекты собственности относительно лучше защищены, и т. д.

Прямым следствием такого поведения стал отток капиталов из России<sup>27</sup>. «Капитал, – по меткому замечанию государственного секретаря США Колина Пауэлла, – это и гигант, и трус. Если капитал инвестирован с умом, он станет мощным двигателем экономического роста, однако он бежит из тех мест, где царят беззаконие и коррупция, где отсутствует сильное гражданское общество»<sup>28</sup>.

По встречающимся в литературе оценкам, в период с 1992 по 2001 гг. годовые объемы утечки капитала из страны находились в пределах 15–35 млрд дол.<sup>29</sup>

Население, стремясь защитить свои сбережения, с одной стороны, тоже помещает их в сферу, меньше всего дос-

---

<sup>27</sup> Мы были свидетелями того, что в России даже славшиеся «крутыми» олигархи не все и не всегда смогли защитить контролируемые ими активы и свою собственность.

<sup>28</sup> Пауэлл Колин. Россия и США не борются за сферы влияния // Независимая газета. 2002. № 221. С. 5

<sup>29</sup> Коэн Ст. Провал крестового похода. США и трагедия поскоммунистической России. М.: АИРО-XX, 2001. С. 83.

тупную в России для массового отчуждения и перераспределения – обращает в иностранную конвертируемую валюту, а не держит в виде наличных российских денег (табл. 3). С другой стороны, население стремится скорее использовать отечественные денежные знаки на покупку товаров и оплату услуг (рис. 4).

Таблица 3

**Показатели обращения денежных средств населения России  
в иностранную валюту**

<b>Показатель</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Доля средств, расходуемых населением на покупку иностранной валюты, в денежных расходах населения, %	0,5	0,8	17,7	14,8	18,6	21,0	12,1	8,0	6,7	6,0
Доля прироста денег на руках у населения в денежных расходах населения, %	13,6	9,3	4,5	3,6	1,4	1,7	1,7	1,9	2,9	2,1
Средства на валютных счетах физических лиц в Сбербанке России, тыс. дол.*	...	...	...	...	...	11,8	26,5	48,7	81,1	125,7

\* Пересчет по официальному курсу доллара на начало соответствующего года.

**Источники:** Россия в цифрах. 2002. С. 105; Российский статистический ежегодник. 2001. С. 179.

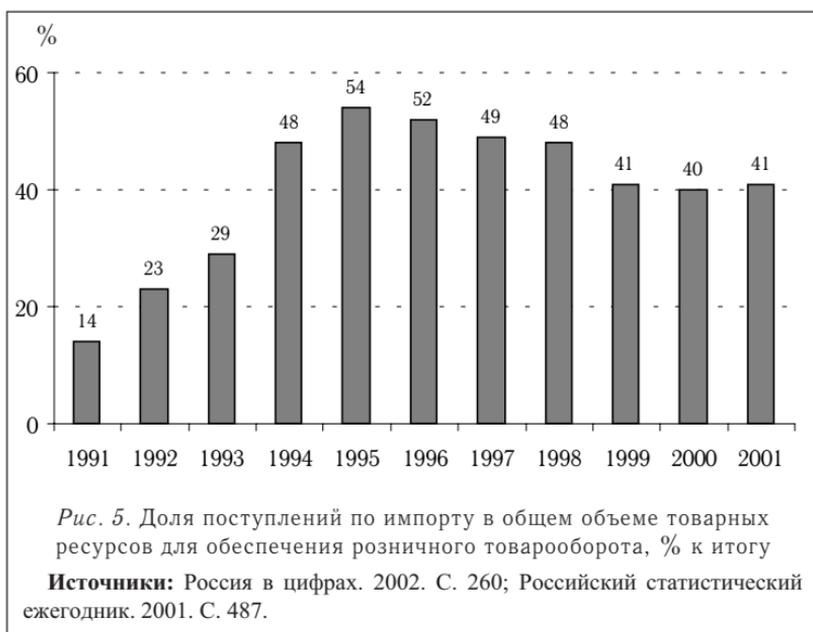
Стремление больше потреблять при одновременном свертывании отечественного производства неизбежно ведет к расширению импорта иностранных товаров, увеличению их доли на внутреннем рынке. При низком предложении отечественных товаров российский потребитель привыкает покупать иностранные. Сказанное можно проиллюстрировать



на примере потребительских товаров (рис. 5). По данным официальной статистики, доля поступлений по импорту в общем объеме товарных ресурсов для обеспечения розничного товарооборота с 1991 г. по 2001 г. выросла в 3 раза.

Рыночному бизнесу не чужд обман. Зная непритязательность россиян и их неизбалованность изобилием на прилавках, предприниматели завозят в страну и негодные товары. Вот как оценивает, например, качество импортируемых Российской Федерацией продуктов Г. Ленга, глава московского представительства фирмы «Хаармани, Хеммельрат & партнеры», первый вице-президент Русско-немецкого общества права и экономики: «В начале 90-х годов у России был опыт стихийного открытия рынков – известно, к чему это привело. Россия стала своего рода “проходным двором” для некачественных товаров и продуктов, которые были завалены прилавки»<sup>30</sup>.

<sup>30</sup> Ленга Г. Взаимоотношения России и ВТО: актуальные проблемы // ЭКО. 2002. № 4. С. 23.



## Банкротство как способ присвоения

*Большинство собственников принадлежащей ранее государству собственности получили ее темными путями. Точно так же они могут ее и потерять*

**The Economist, July 21st 2001**

Вместе с тем в страну пришло много высококонкурентных иностранных компаний. Открытие для них внутреннего рынка России явилось одним из способов разорения отечественных товаропроизводителей. Иностранные собственники получили возможность расширить сферу экономического передела мира, а часть российских «предпринимателей» и «финансистов» — доступ к собственности разоряемых отечественных предприятий. Им было легче и дешевле присваивать собственность действующих предприятий, поставив их на грань разорения.

«У нас была разработана схема, — свидетельствует Э. А. Панфилова, — по которой выбирались наиболее перспективные предприятия, имеющие действительно хорошее

будущее, и они всеми правдами и неправдами целенаправленно банкротились»<sup>31</sup>.

Целенаправленная политика банкротства правительством перспективных отечественных предприятий! Вот уж воистину, в России может быть все, чего не может быть. Член правительства Е. Т. Гайдара знает, как это было. Да и «какой же businessman откажется заполучить перспективное предприятие по цене “лежачего на боку”, да к тому же без конкуренции, да еще по минимальной цене?!»<sup>32</sup>. «Заполучали» главным образом не для того, чтобы развивать производство. Для перепродажи и устранения конкурента для иностранных фирм. И закон тому не преграда. «Законодательство, – отмечает “The Economist”, – настолько неясно, что даже отшельника можно бросить в тюрьму или обанкротить»<sup>33</sup>. А президент инвестиционной компании «Минфин» А. Д. Волков утверждает, что «существует прејскурант, по которому оплачиваются решения о признании предприятия банкротом»<sup>34</sup>.

Банкротство предприятия в постсоветской России не было показателем его неконкурентоспособности<sup>35</sup>. Мы видели выше, что причина банкротства в другом. Более того, ложное банкротство, например, банков применяли как способ присвоения денег и вывода активов за границу. Тем не

---

<sup>31</sup> Панфилова Элла: «От реформ Гайдара выиграла узкая группа людей» // Независимая газета. 2001. № 208. С. 3.

<sup>32</sup> Савченко Е. Что скрывает «айсберг Котласского ЦБК» // Независимая газета. 2001. № 227. С. 4

<sup>33</sup> A Survey of Russia. Putin's Choice // The Economist. July 21st 2001. P. 7.

<sup>34</sup> Соловьяненко О. Прејскурант на банкротство // Независимая газета. 2001. № 181. С. 8.

<sup>35</sup> «Для меня как божий день ясно, – пишет конкурсный управляющий, – что суть банкротства заключается в передаче собственности». (Давыдов В. «Включайте мозги – выход из бедственного положения всегда найдется!» // ЭКО. 2001. № 6. С. 33).

«В отличие от западных стран банкротство в России не может отделить здоровый бизнес от нездорового, ведь предприятие попадает в должники не потому, что бизнес нездоровый, а по иным причинам. Эти причины могут быть не связанными ни с менеджментом, ни с собственником предприятия: например, попал под “каток” – или обрушили часть бюджета, или колебались цены на нефть, или пришел не тот вице-премьер, или переориентировали всю политику на другую отрасль». (Соловьяненко О. Каникулы закончились // Независимая газета. 2001. № 181. С. 9).

менее разорение товаропроизводителей оправдывали якобы имманентной неконкурентоспособностью российских товаропроизводителей. И этим, как ширмой, маскировали целенаправленное расширение сферы перераспределения за счет сферы производства, за счет ранее созданного обществом и располагаемого страной природного богатства, а также непроемчивое потребление накопленного<sup>36</sup>.

Одновременное протекание в российской экономике двух процессов – роста убыточности предприятий и расширения присутствия иностранных товаров на внутреннем рынке, – нашло отражение в данных официальной статистики (табл. 4). Коэффициент линейной корреляции удельного веса убыточных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций и доли импорта в ВВП (0,6065) оказался значим с вероятностью ошибки 5%.

Таблица 4

**Удельный вес убыточных предприятий и расширение импорта иностранных товаров в Россию**

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Удельный вес убыточных предприятий и организаций, % от общего числа предприятий и организаций	15,1	14,0	32,5	34,2	50,6	50,1	53,3	40,8	39,8	38,4
Доля импорта в ВВП*, центов/руб.	3,6	3,8	4,1	5,1	5,3	6,0	5,1	3,5	3,5	4,0

\*Импорт взят в долларах США в ценах соответствующих лет, ВВП России – в ценах 1991 г.

**Источники:** Россия в цифрах. 2002. С. 27, 32, 301, 361; Российский статистический ежегодник. 2001. С. 38, 279, 547, 604; Основные показатели социально-экономического положения в Российской Федерации в 1995 году. / Госкомстат России. М., 1996. С. 34.

<sup>36</sup> Наиболее ярким проводником этого утверждения была книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» (М.: Крымский мост-9, Форум, 2000. – 414 с.). Ошибочность данного представления я показал путем сравнительного анализа экономического потенциала и эффективности регионов постперестроечной России (Казанцев С. В. Сравнительный анализ потенциала и эффективности экономики российских регионов // ЭКО. 2002. № 7. С. 62–76).

## Кто-то теряет, кто-то находит

*Люди делятся на капиталистов и социалистов.  
И тем и другим деньги нужны.  
Это их объединяет. А разъединяет их метод,  
которым они деньги добывают*

**В. Суворов. «Аквариум»**

Неэквивалентное и без соблюдения каких-либо общественно установленных норм и правил присвоение и перераспределение ранее созданного богатства резко углубили дифференциацию населения, хозяйствующих субъектов и регионов по уровню располагаемых денежных доходов. Концентрация денег, обращаемых в твердую валюту, недвижимость, предметы роскоши, у одной части населения порождал их нехватку у другой. С 1991 г. по 2001 г. разрыв в доходах 20% наиболее и наименее обеспеченного населения в стране вырос более чем в 3 раза (табл. 5).

Таблица 5

**Отношение денежных доходов 20% наиболее обеспеченного населения к денежным доходам 20% наименее обеспеченного населения, раз**

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
2,6	6,4	7,2	8,7	8,5	7,5	8,1	7,9	7,9	7,9	8,0

**Источники:** Россия в цифрах. 2002. С. 109; Российский статистический ежегодник. 2001. С. 187.

Скромный, прямо скажем, разрыв для нашей разорванной страны дают эти усредненные данные статистического объединения населения в доходные группы. В жизни он, полагаю, как минимум, на два порядка больше. Для доказательства назову разрыв в декларированных годовых доходах за 1997 г. членов правительства России – 225 раз (табл. 6). А ведь в возглавляемом С. В. Кириенко кабинете министров были не самые богатые, но и не самые бедные люди.

Не все работавшие своевременно получали после 1991 г. «свои кровные». В статистике постсоветской России появился даже специальный термин – начисленная заработная

**Отношение декларированного годового дохода некоторых  
членов правительства РФ за 1997 г. к декларированному  
доходу президента РФ, %**

<b>Член правительства, должность на 1 июня 1998 г.</b>	<b>Годовой доход</b>
Генералов С. В., министр топлива и энергетики РФ	225,5
Кириенко С. В., председатель правительства РФ	38,6
Немцов Б. Е., первый заместитель председателя правительства РФ	28,4
Примаков Е. М., министр иностранных дел РФ	17,3
Христенко Б. В., заместитель председателя правительства РФ	9,1
Сапиро Е. С., министр региональной и национальной политики РФ	8,6
Задорнов М. М., министр финансов РФ	7,8
Сысуев О. Н., заместитель председателя правительства РФ	7,0
Уринсон Я. М., министр экономики РФ	6,8
Аксененко Н. Е., министр путей сообщения РФ	6,4
Степашин С. В., министр внутренних дел РФ	5,6
Крашенинников П. В., министр юстиции РФ	5,6
Дмитриева О. Г., министр труда и социального развития РФ	5,1
Адамов Е. О., министр РФ по атомной энергии	4,9
Южанов И.А., министр по земельной политике, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству	4,8
Булгак В. Б., министр науки и технологии РФ	4,4
Некрутенко В. Ю., министр природных ресурсов РФ	4,1
Гизатулин Ф. Р., министр государственного имущества РФ	3,8
Титов А. Н., министр общего и профессионального образования РФ	3,6
Сергеев И. Д., министр обороны РФ	3,5
Шойгу С. К., министр РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации стихийных бедствий	3,1
Габуния Г. В., и. о. министра промышленности и торговли РФ	3,0
Франк С. О., министр транспорта РФ	2,9
Дементьева Н. Л., министр культуры РФ	2,4
Рутковский О. В., министр здравоохранения РФ	1,0

**Рассчитано по:** Российская газета. 1998. № 116. С. 2.

плата. Кстати, если судить по величине начисленной среднемесячной заработной платы (без выплат социального характера), то ее отраслевая дифференциация по состоянию на 01.02.02 г. оценивается в 18 раз (23396 руб. в газовой промышленности и 1288 руб. – в сельском хозяйстве<sup>37</sup>). Чуть больше (18,7 раза) составил в 1999 г. разрыв средних душевых доходов жителей разных регионов страны<sup>38</sup>. Это еще не 225 раз. Но уже и не 3 раза.

Разрушение связи уровня благосостояния хозяйствующих субъектов с созидательным трудом в РФ ярко проявилось в падении доли оплаты труда в общих доходах населения. По данным официальной статистики, доля оплаты труда, включая исчисленную Госкомстатом РФ скрытую (официально неучтенную) заработную плату в доходах населения, снизилась с 76,4% в 1990 г. до 62,8% в 1995 г. (без включения в состав оплаты труда скрытой заработной платы цифры были соответственно 74,1 и 39,3%). Переходя от средних данных официальной статистики к доходам конкретных лиц, получаем существенно другую картину (табл. 7).

Таблица 7

**Доля доходов, полученных по месту основной работы, во всех доходах некоторых высших должностных лиц государства в 1996 г., %**

Ельцин Б. Н., президент РФ	49,3
Рыбкин И. П., секретарь Совета безопасности РФ	15,0
Березовский Б. А., заместитель секретаря Совета безопасности РФ	4,3
Кох А. Р., заместитель председателя правительства РФ, председатель Госкомимущества РФ	4,1
Чубайс А. Б., первый заместитель председателя правительства РФ	2,3
В среднем по выборке	8,3

**Рассчитано по:** Российская газета. 1997. № 128. С. 7.

Если более половины своих доходов человек получает не на основном месте работы, то естественно встает вопрос: на кого он работает и чьи интересы блюдет?

<sup>37</sup> Экономика и жизнь. 2002. № 19. С. 32.

<sup>38</sup> Регионы России: Стат. сб. В 2 т. Т. 2 / Госкомстат России. М., 2000. С. 104–105.

Итак, в своем рассмотрении мы исходили из того, что на стадии идущего в России после 1991 г. первоначального накопления капитала присвоение и перераспределение ранее накопленных обществом благ доминирует над созданием нового богатства, и показали, что непосредственными последствиями этого являются:

- ❑ заинтересованность части общества в постоянном расширении круга присваиваемых объектов, ранее находившихся в общественной форме собственности;
- ❑ незаинтересованность новых собственников в осуществлении инвестиций в технологическое обновление и расширение производства;
- ❑ вывоз капитала за пределы России;
- ❑ открытие рынка иностранным конкурентам;
- ❑ банкротство предприятий и дифференциация товаропроизводителей;
- ❑ расслоение общества на богатых и бедных и углубление разрыва в доходах населения.

Как бы ни было велико богатство, созданное трудом предшествующих поколений, время его потребления обществом, как и время нахождения в пригодном для потребления виде, конечно. По мере исчерпания возможностей существования за счет накопленного ранее внимание хозяйствующих в России субъектов неизбежно должно будет переключиться и уже переключается на созидательную работу внутри страны.

Это статья-предупреждение: неразвитая инвестиционная политика подрывает не только экономику отрасли, но и страны в целом, что может привести к далеко идущим последствиям.

# Инвестиционные процессы в черной металлургии

**В. Я. МЕДИКОВ,**  
доктор экономических наук, профессор,  
**Е. В. ИВАНОВА,**  
Сибирский государственный индустриальный университет,  
Новокузнецк

## Источники инвестиций

В черной металлургии явные признаки инвестиционного оживления наметились в конце 1998 г. Если в 1995–1998 гг. как в целом по отрасли, так и по отдельным производствам загрузка используемых мощностей характеризовалась критически низкими показателями, то начиная с 1999 г. в хозяйственный оборот стали вовлекаться незагруженные мощности (табл. 1). Однако их дальнейшая дозагрузка сдерживается высоким уровнем физического и морального износа основных фондов.

Таблица 1

**Уровень использования среднегодовой мощности по выпуску отдельных видов продукции в 1990–2000 гг., %**

Вид продукции	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Чугун	94	70	70	73	71	84	86
Сталь	94	67	68	68	63	71	77
Готовый прокат черных металлов	92	66	65	67	59	63	72

**Источник:** Госкомстат России.

На сегодняшний день износ достигает 60–70%. При этом лишь 10% существующего оборудования предприятий со-

© ЭКО 2003 г.



ответствует современным мировым стандартам, а 35% считается устаревшим и не подлежащим модернизации<sup>1</sup>.

Для активизации инвестиционного процесса на предприятиях черной металлургии необходимы включение основных источников финансирования инвестиционных проектов и разработка механизмов, обеспечивающих этот процесс.

Характерным для последних трех лет является повышение инвестиционной активности предприятий на фоне продолжающегося уменьшения бюджетного финансирования инвестиций. В металлургическом комплексе собственные средства составляют 3/4 инвестиционных расходов на воспроизводство основных фондов. Эти **собственные средства** формируются за счет прибыли и амортизационных отчислений.

Предпосылкой роста инвестиций в основной капитал в 1999–2001 гг. явилось повышение **рентабельности** в черной металлургии. Так, если в 1997 г. рентабельность продукции в черной металлургии составляла в среднем 0,4 и 0,5 соответственно от рентабельности продукции по промышленности и экономике в целом, то в 1999–2001 гг. рентабельность металлургической продукции превысила и рентабельность продукции в промышленности, и рентабельность продукции в российской экономике (табл. 2).

Таблица 2

**Рентабельность продукции в целом по экономике, промышленности и черной металлургии в 1997–2001 гг., %**

<b>Рентабельность продукции</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>I полугодие 2002</b>
Всего в экономике	6,3	8,1	18,5	18,9	9,3	11,1
Промышленность	9	12,7	25,5	24,7	11,4	13,7
Из нее черная металлургия	3,6	10,3	28,2	25,6	12,7	11,4

**Источник:** Российская экономика в 2001 году: тенденции и перспективы. Вып. 23, март 2002. С. 154; Банковское дело. 2002. № 5. С. 12–16; ЭКО, 2003. № 1. С. 14.

Существенна и роль **амортизации**. В середине 90-х годов значительная ее часть была «связана» дебиторской за-

<sup>1</sup> Экономика России – XXI век. 2002. № 3.

долженностью и различными долгами. Постепенное вытеснение бартера и насыщение экономики рублевой массой сделали амортизацию полноценным ресурсом для инвестиционного развития предприятий. Ее доля в 2000 г. в структуре собственного капитала предприятий, направляемого на инвестирование, составила 50–60%, а в структуре источников инвестиций – 30–40%.

Предприятиям не хватает оборотных средств. Это ведет к использованию амортизационных отчислений на текущие нужды, на пополнение оборотного капитала и оплату труда, то есть эти средства изымаются из инвестиционной сферы. Нужна гибкая государственная политика, обеспечивающая целевое использование амортизации.

**Инвестиционные возможности государства** сегодня ограничены. Государственные капитальные вложения, финансируемые из федерального бюджета, в 2001 г. составили 0,41% ВВП, или 2,2% от общего объема инвестиций в основной капитал. Большая часть государственных капитальных вложений направлялась на решение актуальных социальных проблем, не имеющих альтернативных источников финансирования. Тем не менее государство должно сохранить свою решающую роль в восстановлении инвестиционного процесса как за счет эффективного использования государственных средств, так и, главным образом, за счет разработки и реализации государственной инвестиционной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата в России.

В структуре источников финансирования доли **банковских кредитов** в 2001 г. составили 3,1% против 4,2% в 1999 г. и 4,5% в 1997 г. (по данным Института экономики переходного периода).

Как известно, коммерческие банки являются посредниками между населением, располагающим свободными финансовыми ресурсами и желающим их сохранить и приумножить, и производством, нуждающимся в этих средствах.

Да, банковское сообщество заинтересовано в своей нормальной жизнедеятельности, активизации инвестиционных процессов. Да, восстановление утраченного в результате

кризиса 1998 г. доверия со стороны клиентов обеспечило приток в банки ресурсов, требующих их прибыльного вложения. Однако для каждого отдельного банка выдача долгосрочных кредитов сопряжена с повышенными рисками, которые не соотносятся с возможными прибылями на вложенный капитал. Анализ деятельности банков России и региональных банков показал, что доля кредитов реальному сектору экономики в активах незначительна, хотя и имеет тенденцию к росту (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика доли кредитов экономике в структуре активов банков России, %**

Показатель	На 01.02.01 г.	На 01.02.02 г.
<i>Доля кредитов в активах</i>		
российских банков	22,44	27,39
региональных российских банков	24,82	31,45
<i>Доля просроченной задолженности в кредитах</i>		
	3,54	3,33

**Источник:** Банки и финансы. 2002. № 36. С. 12–16.

Кроме того, реализация крупномасштабных инвестиционных проектов с привлечением кредитных ресурсов не может осуществляться с помощью отдельных коммерческих банков в силу ограниченности их собственных средств и сложности привлечения средств для долгосрочного кредитования.

Рассмотрим ситуацию в г. Новокузнецке – одном из крупных металлургических центров России. Здесь сосредоточены Кузнецкий металлургический комбинат, Западно-Сибирский металлургический комбинат, Кузнецкий завод ферросплавов, объединение «Сибруда», концерн «Кузнецкуголь» и многое другое, что связано с черной металлургией. В то же время местные банки не входят даже в первые две сотни крупнейших в России по величине собственного капитала и обслуживают в основном малые и средние предприятия торговли и сферы услуг. Металлургия же кредитруется контролирующими ее банками – более крупными, преимущественно московскими (МДМ-банк, банки «Альфа-групп»).

Однако и здесь кредитование сдерживается из-за отсутствия прозрачности финансовых потоков, механизмов ликвидного залогового обеспечения, до конца не установившихся отношений собственности.

Ниша банковского кредитования может быть заполнена другими формами инвестиционного финансирования – **займами у предприятий, организаций, имеющих свободные ресурсы**. Но все тот же высокий уровень рисков, недостаточная правовая защищенность таких операций не способствуют активному развитию взаимного кредитования.

Большие надежды связываются с возможностями роста **иностраннх инвестиций**.

В отраслевой структуре привлеченных в российскую промышленность иностранных инвестиций основная часть приходится на металлургию (табл. 4). Иностранные инвесторы, проявляя интерес к инвестициям в черную металлургию России, отмечают при этом необходимость повышения законодательных гарантий, прозрачности рынка, а также возможности получения информации о состоянии российских предприятий.

При сохранении доминирующей роли собственных средств предприятий и организаций в структуре источников финансирования определять сложившуюся ситуацию как «инвестиционный бум» представляется преждевременным.

### **Интеграционные процессы в черной металлургии: стимул или препятствие для инвестиций?**

Инвестиции в условиях неопределенности приходят, как правило, в обмен на собственность. Отдать свою долю не только тяжело психологически, но и опасно: в перспективе можно полностью утратить контроль над собственностью предприятия. Как известно, без имущественных гарантий (долевых, контрольных) денег компании не дадут. Само привлечение инвестиций через рынок ценных бумаг носит вторичный характер. Основной мотив – сохранение или захват стратегических позиций в АО.

Внешнее финансирование (как акционерное, так и заемное) в современных российских условиях резко повышает

**Отраслевая структура иностранных инвестиций  
в промышленность в 1999–2001 гг.**

Отрасль	Млн дол.			% к итогу			Темп прироста, % к соответствующему периоду предыдущего года		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Промышленность, всего	4876	4721	5660	100	100	100	3,8	-3,2	19,9
<i>В том числе:</i>									
топливная	1700	621	1026	34,9	13,2	18,1	-9,5	-63,5	65,2
металлургия	928	1094	1540	19,0	23,2	27,2	79,5	17,9	40,8
машиностроение и металлообработка	395	470	698	8,1	10,0	12,3	н. д.	19,0	48,5
пищевая	1415	1786	1554	29,0	37,8	27,5	-3,7	26,2	-12,9
деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	193	257	242	4,0	5,4	4,3	н. д.	33,2	-5,8
прочие отрасли	245	493	600	5,0	10,4	10,6	-70,5	101,2	21,7

**Источник:** Российская экономика в 2001 году: тенденции и перспективы. Вып. 23, март 2002, с. 85; ЭКО. 2002. № 10. С. 6, 7, 15, 21.

риск враждебного поглощения (посредством скупки акций, кредиторской задолженности, векселей и/или банкротства). В 1998–2001 гг. такие поглощения стали обычным явлением. В свою очередь опасность поглощения зачастую заставляет менеджеров осуществлять только краткосрочные проекты из-за возможного снижения курсов акций.

Процесс слияний и поглощений, первоначально инициированный крупнейшими нефтяными компаниями, в 2000–2001 гг. особенно бурно шел в черной металлургии.

Крупнейшей сделкой 2001 г. стала продажа акций холдинга «Кузбассуголь» – одного из лидеров по добыче угля, объединяющего 17 шахт, 3 обогатительные фабрики, 62 вспомогательных производства. Акции были предложены двумя лотами (39,73% и 40%) на спецаукционы, что сдела-

ло невозможным единовременное усиление контроля. При этом заявки на участие во втором аукционе необходимо было представить до подведения итогов первого аукциона.

Борьба за акции холдинга развернулась между участниками «Русской стали» («Евразхолдинг» и Новолипецкий металлургический комбинат – НЛМК) и альянсом Магнитогорского металлургического комбината (ММК) и «Северстали». В результате 52% акций холдинга получил альянс ММК и «Северстали», 44% – альянс «Евразхолдинга», НЛМК и новосибирского углетрейдера «Белон».

Существует немало примеров агрессивной стратегии, с помощью которой происходит поглощение компаний. Набор средств весьма разнообразен – от элементарной дискредитации прежнего менеджмента до использовании так называемого «административного ресурса», или попросту давления властей. Классическим является устранение «МИКОМа» (Металлургической инвестиционной компании) с Кузнецкого металлургического комбината и Новокузнецкого алюминиевого завода в 1999 г. Схожая ситуация, но в более мягкой форме, произошла с Западно-Сибирским металлургическим комбинатом, когда на смену «Альфа-групп» пришел «Евразхолдинг»; с Кузнецким заводом ферросплавов, когда вместо старого менеджмента пришел МДМ-банк.

В качестве еще одного примера 2001 г. можно привести конфликт «Альфа-групп» и Таганрогского металлургического завода в Ростовской области. Первоначально контрольный пакет акций (51%) принадлежал менеджменту завода и аффилированным структурам. Компания «Альфа-ЭКО» применила известные приемы захвата: был приобретен миноритарный пакет (с последующим наращиванием) и в дело вмешались структуры федерального уровня (по любому возможному поводу начинались судебные процедуры, проверки прокуратуры, Счетной палаты, МВД, ФСБ, ФКЦБ, налоговых и антимонопольных органов). Региональные власти перед губернаторскими выборами заняли нейтральную позицию. В результате два представителя «Альфа-ЭКО» были включены в совет директоров завода (при том, что решение признается легитимным, если за него голосовали

10 из 11 членов). Завод взял также обязательство ежегодно переводить большую часть прибыли на дивиденды.

Сегодня металлургическая отрасль практически полностью приватизирована. Вместе с тем определенная стабилизация в сфере имущественных интересов создает предпосылки для нового этапа враждебных поглощений. По мнению специалистов<sup>2</sup>, данный процесс активизируется на стадии экономического роста и на фоне тенденции роста курсов акций. Поскольку «свободных» объектов для захвата и финансовых ресурсов почти не осталось, то стиль поглощений в ближайшие годы будет в большей мере «административным», с использованием долговых схем, судебных исков о ничтожности ранее состоявшихся сделок и т. п.

В связи с этим самовыкуп акций и искусственное создание кредиторской задолженности (с концентрацией акций или всех требований у аффилированной компании) стали распространенным способом предотвращения враждебного захвата предприятия. Однако такие механизмы не защищают права внешних собственников. Обеспечение излишней концентрации акционерного капитала, налаживание отношений с влиятельными силами ведут к дополнительным издержкам. В результате подрываются возможности самофинансирования, снижается привлекательность предприятия для внешних инвесторов.

### **Оценка стоимости компании как фактор активизации инвестиционного процесса**

Интеграционные процессы в черной металлургии выявляют потребность в определении рыночной стоимости предприятий. Возрастает необходимость оценки бизнеса при многочисленных и сложных вариантах реализации имущественных прав – акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, реструктуризации, разработке стратегической программы развития, оптимизации управления, исчислении налогов, использовании прав наследования и т. д.

---

<sup>2</sup> Экономист. 2001. № 5.

Определение рыночной стоимости предприятия способствует его подготовке к борьбе за выживание на конкурентном рынке, дает реалистичное представление о его потенциальных возможностях, а процесс оценки бизнеса служит основанием для выработки стратегии и повышения эффективности бизнеса.

Сравнительная оценка отечественных компаний с западными, проводимая рейтинговым агентством «Эксперт РА», показала, что при практически равных объемах стальной продукции, выпускаемых «Северсталью» и «Bethlehem Steel» (соответственно 8,9 и 8,7 млн т стали), капитализация западной компании была выше в 4,5 раза. При этом чистая выручка «Северстали» мало отличается от выручки АК «Steel».

Недооценка рынком многих компаний является сдерживающим фактором внешнего акционерного финансирования.

Очевидно, что российские условия ведения бизнеса сильно отличаются от западных, и разницу в капитализации можно расценивать как упущенные возможности российских предприятий.

В мировой практике под капитализацией принято понимать рыночную стоимость компании, представляющую собой произведение котировки акции в торговой системе (бирже) на количество акций компании. Однако, как известно, акции большинства российских компаний не котируются.

В настоящее время в России менее 1% акционерных обществ способны на рыночной основе привлекать инвестиции (в Германии примерно 32% акционерных обществ имеют листинг на биржах). В условиях неликвидного развивающегося рынка не работает механизм «выхода» (продажа акций) как элемент модели корпоративного управления. Кроме того, ликвидность рынка акций конкретного эмитента чаще всего носит кратковременный характер, причем односторонний: мелкие акционеры могут продать принадлежащие им ценные бумаги только в периоды консолидации контрольного пакета или обострения корпоративных конфликтов крупных акционеров и менеджеров. Безусловно, недооценка акций российских предприятий вызвана целым рядом факторов,

среди которых – и дефолт по государственным долговым обязательствам в 1998 г. (расцениваемый инвесторами как правовой нигилизм и серьезно подорвавший доверие к корпоративным ценным бумагам), и передел собственности в финансовых группах и корпорациях, обусловивший массовые злоупотребления и нарушения прав акционеров.

В то же время в ближайшие годы следует ожидать и обратные процессы, когда стоимость компаний и их акций будет искусственно многократно завышаться (подобно «Enron», «Хероx», «WorldCom»). Привлекая мелких акционеров «видимыми» прибылями, реальные доходы от сделок на финансовых рынках будут получать собственники создаваемых пирамид. Эта проблема чрезвычайно серьезна и требует специальной проработки. К сожалению, до сих пор она даже не обозначена.

Таким образом, основным способом осуществления инвестиций как на «независимых» предприятиях, так и на предприятиях, входящих в официальные и неофициальные финансово-промышленные группы, является **самофинансирование**.

Неразвитость инвестиционных финансовых институтов, фондового рынка, несовершенство законодательства усложняют процесс привлечения заемных средств и банковских кредитов. По существу, в экономике не сформирован механизм межотраслевого перелива капитала, что осложняет инвестиционную деятельность на уровне предприятий, регионов и черной металлургии в целом.

В контексте вышесказанного следует заметить, что на первый план выходят правовые новации в области реорганизации, слияний и поглощений компаний. По-прежнему актуально улучшение законодательства о несостоятельности (банкротстве).

Отставание России в области вычислительных технологий, в частности суперкомпьютерных, общеизвестно. Поэтому, безусловно, событием стало открытие в Югорском НИИ информационных технологий (ЮНИИ ИТ) в Ханты-Мансийске (учрежден правительством Ханты-Мансийского АО) Суперкомпьютерного центра.

Предлагаем читателям фрагмент выступления губернатора Ханты-Мансийского автономного округа **А. В. ФИЛИПЕНКО** на открытии ЮНИИ ИТ и материалы «круглого стола», на котором обсуждалась ситуация с вычислительными технологиями в стране, за рубежом, возможности, предоставляемые этими технологиями региону и стране.

---

**А. В. ФИЛИПЕНКО**

## Новые возможности для региона, для всей страны

### *Определение задачи и путей ее реализации*

Еще до создания Югорского НИИ информационных технологий мы определили приоритеты в развитии науки, которым пытаемся следовать. Первое – это формирование комплекса наукоемких технологий. Почему было выбрано именно такое направление? Мы хотим создать современный научно-образовательный комплекс, который бы обеспечил населению лучшую жизнь в обозримом будущем, был бы опорой для развития нашего автономного округа завтра и послезавтра.

### *Опора на опыт: свой и чужой*

Мы поставили перед собой вопрос: каким же путем развиваться дальше? Посмотрели, что делается в мире, в Японии, например. Как там развиваются так называемые рисовые провинции, как преодолевают «рисовую зависимость». Группа наших специалистов проехала всю Японию, изучила их опыт.

Так мы пришли к идее создания мощного научно-образовательного центра, который помогал бы решать наши проблемы, чтобы ханты-мансийский социум не чувствовал себя ущербным, а имел возможность заниматься научно-исследовательской деятельностью, что наиболее востребовано цивилизацией, опирающейся на научно-технический прогресс. В то же



время мы поняли, что если сможем сделать все это на высоком уровне, появится возможность работать на потребности в этой области страны, мира...

Сформулировав таким образом задачу, стали искать пути ее претворения в жизнь. Использовали опыт по созданию в Ханты-Мансийске Центра культуры. В состав этого Центра входит Югорская школа-интернат, куда мы принимаем одаренных детишек со всего автономного округа. Затем школа искусств, колледж искусств и, наконец, высшие учебные заведения, правда, пока в форме филиалов. Таким образом, наши молодые сограждане получили возможность обучаться целому ряду специальностей, не выезжая из автономного округа. Тем же путем мы пошли и при создании Югорского научно-образовательного комплекса, опираясь на опыт создания нобелевским лауреатом академиком Ж. И. Алферовым аналогичного Центра в Санкт-Петербурге, на опыт новосибирского Академгородка.

К сожалению, законодательная нормативная база в области образования тормозит многие прогрессивные инновации.

### ***Комплексность***

При формировании Югорского государственного университета, Югорского научно-исследовательского института информационных технологий с самого начала предусмотрено образование ряда структур, которые превратили их в комплекс. Я имею в виду, например, Югорскую физико-математическую школу, куда мы начали собирать одаренных детей из всех городов и поселков автономного округа, в том числе из самых отдаленных.

С открытием мощного вычислительного центра в Ханты-Мансийске мы получаем огромные возможности для развития и фундаментальной науки, и, безусловно, для решения прикладных проблем, которые, если честно сказать, меня интересуют в большей степени.

### ***Приоритет – интересам автономного округа***

В первую очередь, правительство ориентирует Югорский научно-исследовательский институт на решение проблем в интересах автономного округа. Здесь есть лаборатории, занимающиеся сейсморазведкой, космическим зондированием Земли, что для нас очень важно, поскольку за годы интенсивного «освоения Севера» мы столько наворочали

на этой земле, что во многом теперь можно разобраться только из космоса...

Не менее важная задача – организовать эффективную работу с информацией вообще. У нас много пользователей информации. Огромное количество «железа», которое используется для производства информации. Необходимо унифицировать все эти массивы информации, создать коммуникации, центры, обрабатывающие их, и за счет этого получить экономический эффект для территории, для бюджета, для всех нас.

А есть еще сложнее управленческие задачи, особенно для многочисленных трудовых коллективов нефтяников, геологов и т. д.

Великолепный прибыльный бизнес-проект – создание системы навигации, позволяющей свободно передвигаться по автономному округу, получая информацию о том, где ты находишься и что ты там увидишь, какие услуги тебе предоставят. Простым нажатием кнопки можно войти в систему навигации и получить необходимую информацию.

На мой взгляд, поле деятельности у Института поистине необозримое. Предстоит выстраивать приоритеты...

### *Через реформирование – к новому качеству*

Для меня привлекательно, в первую очередь, то единение высшей школы с наукой, которое мы видим здесь. Это означает, что происходит становление современного интеллектуального центра – процесс чрезвычайно важный для нашего округа.

Прошло 50 лет с того дня, как ударил знаменитый Березовский фонтан, обозначивший появление новой великой нефтяной провинции в России (в то время в Советском Союзе). Большая часть этого периода была потрачена на то, чтобы добывать, добывать и добывать нефть и газ... Предполагалось, что все остальное сделаем потом, привезем из других мест. Лет 10–15 назад у нас сформировалось другое отношение к нашей территории – как к месту постоянного проживания людей (численность округа составляет полтора миллиона, что для северной территории немало). Люди осознали, что поселились здесь навсегда, что не просто будут качать нефть еще лет 30–50 – и уйдут, а будут здесь жить и они, и их дети, внуки. Значит, надо учить молодежь, формировать интеллектуальную среду.

Создание Югорского научно-образовательного центра имеет важнейшее и социальное, и экономическое значение, и

мы хотим, чтобы он распространил сферу своего влияния на всю территорию автономного округа. Ведь многое из того, что можно реализовать с помощью современных технологий, позволяет вовлечь в процесс (и научный, и просто рабочий) тех людей, которые живут за сотни и тысячи километров (у нас огромный округ) от Ханты-Мансийска. Сейчас мы ставим задачу – чтобы доступ в Интернет получили все школы автономного округа. А значит, туда могут прийти и самые современные информационные технологии. В будущем это позволит без помех перемещать информацию, в том числе научную.

### *Первые итоги*

При всей социальной значимости проекта, о которой я говорил, это проект инвестиционный. Я уверен, что прямой эффект позволит в достаточно короткое время вернуть вложенные деньги. Но я все-таки прежде всего думаю о так называемом мультипликативном эффекте. Мы построили научный, научно-образовательный центр. В округе появится большое количество способных, образованных, профессионально грамотных людей, что чрезвычайно важно для нас!

Ханты-Мансийский автономный округ – явление уникальное: говорим ли мы о концентрации полезных ископаемых или о концентрации высокообразованных специалистов. В 2002 г. мы произвели продукции больше, чем где-либо в России, а в будущем году этот показатель, по всей видимости, будет существенно превышен. У нас талантливые, профессиональные, научно подготовленные кадры. Уже сегодня в автономном округе учится 17 тысяч молодых людей. Но до сих пор наука была ориентирована прежде всего на тех, кто работает в области решения задач, связанных с недропользованием.

Сегодня нефтяные компании – «Сургутнефтегаз», «ЮКОС» – обладают мощнейшими собственными научными подразделениями, выполняющими заказы компаний, в состав которых они входят. С созданием Югорского НИИ информационных технологий речь идет о партнерстве. Для этого надо, чтобы Институт предложил услуги более качественные либо совершенно новые, отличающиеся от того, что делает отраслевая наука.

Еще несколько лет назад мы не смогли бы сделать для развития науки и образования то, что сделали сегодня, у нас не было таких возможностей. Сегодня такие возможности появились – и мы их используем.

# Суперкомпьютерные мощности: новое качество и старые проблемы

Беседа за «круглым столом» в ЮНИИ ИТ

«Без суперкомпьютерных технологий  
нет технологически высокоразвитой державы»

**Г. Н. Ерохин, доктор физико-математических наук, директор ЮНИИ ИТ:** – Я считаю, что обладание суперкомпьютерными технологиями – признак технологически высокоразвитой державы. Я имею в виду весь комплекс составляющих – «железо», программное обеспечение, методики, наличие специалистов-ученых, преподавателей. Если страна не обладает всеми этими ресурсами, то от нее нельзя ожидать резких технологических рывков. Мне кажется, открытие Суперкомпьютерного центра такого уровня – шаг в развитии не только Ханты-Мансийского автономного округа, но и страны.

---

Программно-аппаратный комплекс Вычислительного центра ЮНИИ ИТ может быть использован как для проведения фундаментальных и прикладных исследований, так и для решения целого ряда научных и технических задач.

Прежде всего это задачи, связанные с освоением огромных природных богатств Ханты-Мансийского автономного округа, который занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по добыче нефти, второе – по выработке электроэнергии и третье – по добыче газа. Разведка и освоение недр требуют решения сложных и исключительно ресурсоемких в вычислительном отношении прикладных задач геоинформатики, нефтяной сейсморазведки, космической информатики, дистанционного зондирования земной поверхности из космоса, с самолетов и с помощью искусственных спутников Земли...

Ресурсы Вычислительного центра можно использовать при проведении фундаментальных исследований в таких важных областях современной информатики, как параллельные компьютерные архитектуры, распределенные сетевые вычисления, нейронные сети, сверхбольшие базы данных и обратные задачи естествознания. При этом он обладает гибкими возможностями для поэтапного развития.



В Соединенных Штатах Америки существует постоянно действующий Комитет по суперкомпьютерным технологиям. Он ежегодно выпускает так называемую Голубую книгу, где определяются задачи по развитию суперкомпьютерной техники и технологии. Комитет расставляет приоритеты, обсуждает достижения и фактически определяет национальную политику в этой области. Уже около десяти лет назад среди приоритетных выделялись классические задачи прогноза погоды, биологии, сейсморазведки. В тройку приоритетных также всегда входили задачи нефтедобычи.

**Н. Н. Колчанов, доктор биологических наук, заместитель директора Института цитологии и генетики СО РАН, Новосибирск:**

– Хочу остановиться еще на одном важном аспекте. Сейчас формируется вторая после Интернета глобальная система – GRID. Это система узлов высокопроизводительных машин, которая, будучи связанной через высокопроизводи-

---

---

Компьютерное ядро Вычислительного центра состоит из двух мощных суперкомпьютеров производства «Sun Microsystems». Их суммарная пиковая мощность – свыше 100 гигафлоп. Можно сравнительно легко наращивать производительность до нескольких сотен гигафлоп за счет добавления дополнительных модулей.

Используется самый мощный на сегодня суперкомпьютер компании «Sun Microsystems» – Sun Fire 15000. Он выполнен в архитектуре SMP, построен по иерархическому принципу.

Второй суперкомпьютер представляет собой кластерный суперкомпьютер, построенный на базе 12 двухпроцессорных узлов Sun Fire 280R и кластерного программного обеспечения Sun Cluster 3.0.

Прогрессивные технологии обеспечивают высокую гибкость использования устройств хранения информации – любой процессор SMP-компьютера и любой узел кластера может получать независимый и высокоскоростной доступ к любому диску.

Система управления Sun Management Center обеспечивает централизованное управление аппаратным и программным обеспечением Вычислительного центра с единого пульта управления.

Проект Вычислительного центра на базе суперкомпьютера Sun Fire 15000 разработан специалистами корпорации «ЮНИ» (Москва). Реализация этого проекта позволила Югорскому НИИ информационных технологий создать один из самых мощных не только в России, но и в мире вычислительных центров с суммарной производительностью на уровне центров, входящих в рейтинг Top-500.

тельные коммуникации, обладает способностью быстро выполнять массированные запросы – и по памяти, и по быстродействию. Это, вообще говоря, большая система распределенных информационных и вычислительных ресурсов, которые обмениваются друг с другом информацией. Стратегическое преимущество участия в такой сети состоит в том, что ни одна организация, какой бы мощной она ни была, потенциально не способна иметь все ресурсы, но она может использовать любые другие удаленные ресурсы, будучи подключенной в эту сеть.

Фактически GRID – вторая стратегическая инициатива, которая разрабатывается в мире. И решать задачи общения в рамках сети GRID можно только с помощью суперкомпьютеров.

**В. Н. Лыкосов, член-корреспондент РАН, Институт вычислительной математики РАН, Москва:** – Пока в России нет равновесия между потребностями в супервычислительной технике и ее предложением. В науке ситуация складывается так: как только мы выходим на новый класс сложности задач, требуется появление новой техники.

Сейчас самый мощный в России суперкомпьютер стоит в Москве в Президиуме Академии наук. Там 768 процессоров и общая мощность 1 терафлоп. С его помощью решается множество задач, там много пользователей. Кроме того, мы вышли на задачи, которые занимают практически всю память. Нужна более современная, более мощная вычислительная система. Так что процесс наращивания мощностей, процесс обновления суперкомпьютеров – процесс постоянный.

**В. Н. Гнездилов, заместитель директора представительства «SUN Microsystems» в Москве:**

– На 2003 г. предусмотрено приобретение компьютера для Академии наук мощностью 5 терафлоп. Уже расписана загрузка этой машины, то есть предусмотрены конкретные задачи, которые будут решаться. А в плане на 2005 г. – создание в России машины мощностью 25 терафлоп...

**Вопрос:** – А сколько всего в России суперкомпьютерных центров? Мы пока говорим о Москве и Ханты-Мансийске.

**Г. Н. Ерохин:** – Больше их нет! К тому же суперкомпьютер, который имеется в ЮНИИ ИТ, принципиально отличается от суперкомпьютеров в Академии наук России. Там применяется так называемая кластерная технология. Не каждая задача «ложится» на технологическую основу кластера. Задачи статистического моделирования хорошо сопрягаются с кластерной технологией. А задачи эволюционного плана, когда процесс начинается, распространяется и при счете происходит частое взаимодействие между отдельными процессорами, не поддаются этой технологии.

Основная ценность суперкомпьютера SUN Fire 15000, который находится в ЮНИИ ИТ, – общая память может достигать 500 гигабайт. Производительность системы с общей памятью гораздо выше, чем систем, объединенных в межузловые кластеры.

**«Чтобы перемалывать огромное количество данных, нужно изготовить мясорубку»**

**Вопрос:** – Какие задачи считаются на основе суперкомпьютерных технологий?

**А. Н. Кремлев, кандидат физико-математических наук, заместитель директора ЮНИИ ИТ:**

– Например, геофизические. Сейчас основные крупные месторождения нефти и газа уже открыты, нужно идти вглубь, находить более мелкие. Делать это надо как можно точнее, чтобы сократить число пустых скважин. Мировая геофизика переходит на технологию трехмерной сейсморазведки, когда измерения производятся по площади. В результате получаем очень большой объем информации. Она обрабатывается, и на этой основе строится «кубик» подземных недр, который дает представление о том, как устроена земля под этой площадью.

При обработке таких задач требуются значительные вычислительные ресурсы, в том числе большая память. Мы провели на нашей машине тестовые расчеты, используя данные, предоставленные ОАО «Хантымансийскгеофизика», где используется неплохая шестипроцессорная машина. Скорость счета выросла в 6 раз.

Но эта задача не самая большая. В трехмерной сейсмо-разведке есть задачи, которые считаются неделями. На нашем суперкомпьютере на них будут затрачены часы.

Еще один важный момент. Прежде чем перемалывать огромное количество данных, нужно разработать хорошие алгоритмы, хорошие программы. Имея такую машину, можно вести отладку программ, создавать новые алгоритмы, новые методы, которые существенно улучшат результаты. Значительно сокращается время подготовки и отладки программ. Это дает немалый экономический эффект.

Перспектива нашего суперкомпьютерного центра связана с задачами нефтегазового комплекса, например, с моделированием процессов разработки месторождений, гидродинамическими задачами моделирования самих месторождений, созданием баз данных.

Суперкомпьютер позволит сконцентрировать все базы данных автономного округа. Порочной я считаю практику, когда каждая организация старается иметь пусть маленькую, но свою базу, никого к ней не подпускать. Это ограничивает общие возможности и ведет к реальным экономическим потерям.

Такая объединенная база данных в процессах управления может дать большой эффект, если будет достигнуто взаимопонимание с организациями автономного округа. К этому направлению нужно внимание со стороны правительства автономного округа.

**Г. Н. Ерохин:** – Мы можем сделать колоссальную интегрированную базу данных автономного округа! Технические и технологические возможности для этого у нас имеются. Основой может быть единая геоинформационная система (ГИС).

Совместно с Ханты-Мансийским банком мы уже приступили к созданию единой социальной карты жителя Ханты-Мансийского автономного округа. Это некая интегрированная платежная система, которая позволит учитывать те или иные льготы (пенсионные, социальные и т. д.), совмещать их с выдачей зарплаты. Все это основывается на единой базе персонифицированных данных. В ближайшее время представим «Социальную карту “Югра”», аналог «Социаль-

ной карты москвича». Реализация этой программы, по моим расчетам, даст значительную экономию финансовых средств.

**В. Н. Копылов, кандидат физико-математических наук, руководитель Центра дистанционного зондирования Земли ЮНИИ ИТ:**

– В Сибири много труднодоступных районов. Поэтому дистанционное зондирование Земли, в том числе со спутников, становится очень эффективным средством, которое используется при экологическом и природно-ресурсном мониторинге. Наш центр сможет принимать информацию с любых систем дистанционного зондирования, существующих в мире.

Когда начали запускать первые системы спутников дистанционного зондирования, то наземные центры буквально захлебывались, не успевали обрабатывать информацию. В первые годы развития этих систем много информации было потеряно. Постепенно, по мере развития компьютерных технологий, обработка «подтянулась», был почти достигнут баланс между возможностями этих технологий. Сейчас, благодаря развитию электроники, технологии дистанционного зондирования опять шагнули далеко вперед. Повысилась точность передаваемой из космоса информации. Например, можно с точностью до метра оперативно обнаруживать небольшие разрывы труб нефтепроводов в труднодоступных местах.

Возникла ситуация, когда станции приема информации снова не смогли справиться с таким ее потоком. Не хватает вычислительных мощностей. Создание в ЮНИИ ИТ центра, который может принимать детальную информацию, а теперь еще и мощного вычислительного центра позволит нам быстро и качественно принимать информацию, а потом так же быстро и качественно ее обрабатывать.

**В. Н. Лыкосов:** – Вследствие антропогенной деятельности наблюдается потепление климата. Данные наблюдений и результаты моделирования выделяют некоторые зоны, где потепление скажется наиболее сильно. Одна такая зона – в Канаде, а другая – в Западной Сибири, она захватывает

вает Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, западную часть Красноярского края и т. д.

Климатическая система сама по себе очень сложна, поскольку включает множество факторов: состояние атмосферы, океана, суши с вечной мерзлотой, растительности... Возникает вопрос: а как изменения климата скажутся на состоянии биосферы?

**В. В. Голомолзин, кандидат технических наук, руководитель лаборатории информационно-космических технологий ЮНИИ ИТ:**

– Мы говорим пока о глобальных научных задачах. Но посмотрим вокруг. Никого в мире не удивляет тот факт, что крупные компьютеры используются в банках. Или при организации продаж авиабилетов... Существует целый пласт вполне конкретных организационных проблем, которые можно решить с помощью суперкомпьютерных технологий. Так происходит в мире, так будет и у нас.

**«На федеральном уровне пока не осознано значение супервычислительной техники...»**

**Г. Н. Ерохин:** – Почему отставание России в области развития суперкомпьютерных центров так велико? Замечу, что в начале 60-х годов нашей стране удалось стать на некоторое время «законодательницей моды» в этой области (отечественная ЭВМ БЭСМ-6 была действительно хорошей машиной), но политические коллизии привели к тому, что мы вступили на путь копирования западных образцов (серия ЕС). Затем последовали ограничения на продажу нашей стране современной вычислительной техники Соединенными Штатами Америки, и в конце концов мы пришли к тому, что имеем сегодня. Связано ли это с ограничениями КОКОМ, политикой министерства торговли США или есть другие причины? Испытывает ли Россия сегодня дискриминацию при приобретении такой техники? Продали бы, например, суперкомпьютер нашему Министерству обороны?

Да, КОКОМ отменили, но министерство торговли США выполняет принципиальные установки, отслеживая все

пункты, предусмотренные этим документом. Так, нам пришлось документально описать класс задач, которые будут считаться на нашей машине, и указать город, где она будет использоваться.

Вопрос продажи суперкомпьютерных технологий всегда был рычагом давления на Россию, а значит, чрезвычайно политизированным. Помните политическую коллизию: если вы противодействуете в продвижении НАТО на Восток, то мы не продаем вам суперкомпьютеры. Такая ситуация была еще три года назад!

**В. Н. Гнездилов:** – Ограничения, которые запрещали ввоз на территорию России высоких технологий, сняты. Такая техника может использоваться ведомством, о котором вы упомянули, она может свободно покупаться и продаваться. Хотя мы по-прежнему обязаны предъявлять информацию о количестве используемых процессоров в Госдепартамент США. Осуществляется, если можно так сказать, мягкий мониторинг.

**Г. Н. Ерохин:** – Так все-таки почему в России отсутствует такая техника? Потому что отсутствует целенаправленная политика государства по внедрению у нас суперкомпьютерных технологий. Разве трудно для нашего государства найти 5–10 млн дол. для организации суперкомпьютерных центров? Для стратегических направлений развития это небольшие деньги!

**В. Н. Лыков:** – Когда заходит речь об организации суперкомпьютерного центра, сразу возникает вопрос: а кому это нужно? В Ханты-Мансийском автономном округе поняли, что для решения сложных задач, которые стоят перед населением, правительством округа, для создания научно-образовательного комплекса необходимы эти мощности. В них вкладывают деньги, создается суперцентр. Если же проект навязывать сверху, то вряд ли выйдет толк.

Хороший результат в любой работе может быть достигнут лишь образованными людьми. Поэтому создание научно-образовательного комплекса в Ханты-Мансийске – задача первостепенная. Если здесь появится определенная критическая масса образованных людей, то можно будет

думать не только о развитии сырьевых отраслей, но и о науке. Создание Югорского НИИ информационных технологий такой процесс иницирует.

Да, отсюда далеко до научных центров. Но в этом состоит и своеобразие Югорского научно-образовательного комплекса, поскольку он служит хорошим примером для других регионов. Его развитие схоже с тем, как обстояли дела в штате Аляска в США. Тем же путем шла шведская Лапландия, где вначале был создан центр приема спутниковой информации Кируна, а сейчас центр разрастается, в его развитие вкладываются серьезные финансы с тем, чтобы привлечь туда дополнительные инвестиции для развития региона.

Для Ханты-Мансийского округа важен не только мониторинг состояния окружающей среды, но и решение задач прогностического, оценочного плана. Мы должны понимать, как дальше будет развиваться регион, должны решать практические задачи. Это невозможно без математического моделирования. Стало быть, нужны соответствующие вычислительные ресурсы. Суперкомпьютерный центр с одной стороны, – основа для проведения таких исследований, а с другой – база для дальнейшего развития ЮНИИ ИТ.

Конечно, правительство страны должно быть заинтересовано в развитии таких центров в стране, но пока в экономике России не сформируются потребности, чтобы такие супервычислительные технологии использовать для решения конкретных задач, ничего не получится.

Заказ со стороны правительства определяет те возможности, которые есть в стране для решения научных задач, в том числе и в области развития суперкомпьютерных технологий.

**В. И. Карасев, заместитель Председателя правительства Ханты-Мансийского автономного округа по вопросам недропользования и ТЭК:**

– Из вашего выступления можно сделать вывод о том, что на федеральном уровне пока не осознаются значение вычислительной техники и стратегические задачи нашей страны в этой области. Как следствие вытекает кажущееся отсутствие потребности в этой технике. Но ученые-то утверждают обратное!

Нет на этом уровне понимания, отсюда нет стратегии развития страны. Возникает вопрос: а нельзя ли научный процесс повернуть? Пусть будет заказ науки в интересах стратегического развития страны для правительства, чтобы оно выполняло этот заказ! Пусть оно хотя бы ищет деньги!

**В. Н. Лыкосов:** – К сожалению, у нас происходит иначе. Типичная система взаимоотношений такова: Академия наук формулирует задачи, а государство отвечает, что не может выделить деньги...

**В. Д. Гущин, Управление по координации Федеральной целевой программы «Электронная Россия», Министерство связи РФ, Москва:**

– Я хотел бы сказать несколько слов о том, что же делается в стране по развертыванию суперкомпьютерных центров.

Академия наук России выступила с инициативой – открыть целую сеть таких центров в Поволжье. Руководство программы «Электронная Россия» поддержало ее. Города Поволжья – Саратов, Самара, Нижний Новгород – также поддержали предложение.

Финансировать программу на том уровне, о котором сказал Г. Н. Ерохин, федеральный бюджет не может. Финансирование Федеральной целевой программы на 2003 г. составляет 1,2 млрд руб. Между тем «Электронная Россия» входит в пятерку ведущих целевых программ России.

В рамках «Электронной России» ведутся интенсивные переговоры с США и Германией по продвижению продукции и услуг наших высокотехнологичных компаний, занимающихся, в том числе, и так называемым офшорным программированием. Наличие суперкомпьютерных центров закладывает основу для того, чтобы можно было продавать законченный высокотехнологичный продукт, а не оказывать дешевые услуги по кодированию. Так, с открытием Суперкомпьютерного центра ЮНИИ ИТ Ханты-Мансийский автономный округ, который является крупнейшим центром сырьевого экспорта в стране, получает новые возможности по экспорту высокотехнологичной продукции.

**В. Д. Баранов, председатель Совета директоров ЗАО NT-MDT, Москва:**

– Если говорить о емкости рынка, то объем мирового рынка вооружений, например, около 80 млрд дол., а рынок информационных услуг уже сегодня составляет 650–700 млрд дол., а в ближайшее время, согласно прогнозам, перевалит за 1 трлн дол. На этом рынке значительна интеллектуальная составляющая. А это самая сильная сторона российского бизнеса в сфере информационных технологий.

У нас есть за рубежом серьезные фирмы-партнеры, в состав которых входят «русскоговорящие» лаборатории, где работают выпускники вузов бывшего Советского Союза. Почему они не возвращаются в Россию? Не потому, что там лучше материальные условия, а потому, прежде всего, что не было возможности реализовать свой творческий потенциал в России. Как правило, у нас есть задачи – но нет техники. А человек, не занимавшийся творческим трудом в течение трех-пяти лет, останавливается в развитии. Поэтому большим откровением для меня было то, что в Югорском НИИ информационных технологий есть специалисты, которые вернулись из-за границы! Здесь есть команда, которая может четко поставить и сформулировать задачу, и есть возможность воплотить эту задачу.

Если же говорить об окупаемости вашего суперкомпьютера, то только рынок сервисных услуг в России оценивается от 1 до 3 млрд дол. На сегодня здесь доминируют западные компании. А почему мы не можем их заменить?

Уникальность ситуации – в том, что в Ханты-Мансийске власть поддержала науку, создала ей условия для работы и не предъявляет заведомо невыполнимые требования о том, что затраченные деньги необходимо вернуть завтра же!

**В. И. Карасев:** – Я думаю, что основой для любых шагов в направлении экономического роста, ускорения, как еще недавно говорили, является наука. Без нее движение вперед практически невозможно. Сегодня огромное развитие получили информационные технологии.

В современном обществе имеет власть тот, кто владеет информацией. Поэтому задача органов власти автономного

округа – поддерживать науку, притягивать сюда все те направления науки, которые могут существовать в суровых природно-климатических условиях основной нефтегазодобывающей базы страны. А наш округ останется таковым еще в течение ближайших 35–50 лет, поскольку других крупных нефтяных регионов на суше в нашей стране пока нет. Помочь продвинуть достижения науки в производство и получить соответствующий экономический эффект – в этом я вижу еще один аспект деятельности властных органов автономного округа.

Вообще власть, на мой взгляд, должна создать условия, когда фирме, предприятию невыгодно будет работать плохо. Поскольку изменились условия хозяйствования, то должны измениться и методы воздействия на компании, фирмы, предприятия. Беззубое, бедное государство не может быть сильным. Поэтому для власти важно уметь зарабатывать деньги, опираясь на науку, в том числе.

**Вопрос:** – Суперкомпьютерные технологии – дело новое в нашей стране, и чтобы правильно его развивать, нужно знать тенденции, мировой опыт. Судя по сообщениям в печати, на Западе в отраслях, связанных с информационными технологиями, наблюдается кризис...

**В. Н. Гнездилов:** – Действительно, вычислительные, или информационные технологии претерпевают сейчас кризис, особенно в Соединенных Штатах и Западной Европе. Но компания «SUN Microsystems» реализовала в прошлом году на этом рынке проекты стоимостью более 3 млрд дол. То же и в других компаниях. Поэтому я бы не стал говорить о кризисе в суперкомпьютерных технологиях.

Рынок суперкомпьютерных вычислений очень консервативен и инертен. Соответственно, тот кризис, который начался в информационных технологиях почти два года назад, до этого узкого сегмента рынка не дошел. Возможно, спад на этом рынке будет через год...

**П. В. Цой, президент корпорации ЮНИ, Москва:**

– Я представляю компанию – системный интегратор, поэтому вопросы, связанные с рынком суперкомпьютерных

технологий, мне близки. По моим прикидкам, этот рынок составляет в общемировом менее одного процента. Десятые доли процента... Потребность в этой технике высока, но она дорогостоящая, а средств на ее покупку нет.

Теперь о разрыве между нами и другими странами. Примерно до 1986 г. разрыв был меньше, чем сейчас. Наше отставание сильно увеличилось в начале и середине 90-х годов. Сейчас мы его сокращаем, и открытие Суперкомпьютерного центра в ЮНИИ ИТ – шаг в этом направлении. Если два года назад запросов на приобретение суперкомпьютерных технологий практически не было, то сегодня у нас в работе находится от трех до пяти таких запросов. Хотя наша компания небольшая... Но вот темпы продвижения в этом направлении недостаточны.

**Г. Н. Ерохин:** – Подводя итог нашей встречи, хочу подчеркнуть еще раз следующее. Обладание новыми вычислительными технологическими возможностями, которые появились у нас сегодня, – это результат, важный для стратегического развития всей страны. Россия приобретает новое качество. Она становится страной, которая активно внедряет и использует суперкомпьютерные технологии.

**Беседу вел Г. Н. ЕРОХИН**

**Материал подготовила Л. А. ЩЕРБАКОВА,  
руководитель Пресс-центра ЮНИИ ИТ (см.: [www.uriit.ru](http://www.uriit.ru))**



# МУРМАН И АРКТИЧЕСКОЕ ОБРАМЛЕНИЕ: БИЗНЕС В XXI ВЕКЕ

В. КОМЛЕВ,  
Кольский научный центр РАН,  
Мурманск

Горнопромышленный комплекс России (ГПК) принципиально уязвим, так как его продукция в полной мере может быть востребована «по цепочке» лишь в условиях комплексной экономики, основанной на принципах самообеспеченности и независимости. При рыночной «монокультуре» и при себестоимости продукции выше мирового уровня этот комплекс, к сожалению, нельзя назвать «становым хребтом» экономики.

Рассмотрим перспективу развития горнопромышленного комплекса Мурманской области, в которой как в зеркале отражены современные проблемы в этой отрасли и наиболее важные факторы, определяющие его будущее.

## Привлекательность не подтверждена жизнью

История горнопромышленного комплекса Мурманской области насчитывает уже более 70 лет. Он был создан на Севере в условиях принципиально иного, нежели сегодня, общества. При других приоритетах, методах организации производства и экономике.

Геологи давно говорят о необходимости повышенного внимания к нетрадиционному для Кольского полуострова сырью, об использовании потенциала подземного пространства, связанного не только с полезными ископаемыми. Но и, например, с подземным строительством.

К сожалению, в изменившихся социально-политических условиях тезис об исключительной инвестиционной привлекательности для Запада горнопромышленного комплекса Мурманской области, как и России в целом, большей частью не подтвержден жизнью. Нет ярких положительных примеров.

© ЭКО 2003 г.



Напротив, были неудачные или несостоявшиеся проекты: Расвумчорр (апатит), Большая Варака (хромиты), Пана (отчасти – высоколиквидные платина, никель и золото), Северный (никель), Ловно (никель), Ревда (редкие металлы). Во многом неудача этих проектов связана с существенно большими, как правило, затратами на единицу продукции, нежели за рубежом.

В настоящее время предприятия ГПК по своему состоянию, перспективам развития и влиянию на экономику Мурманской области можно условно разделить на три группы.

*Первая* представлена относительно небольшими предприятиями, обрабатывающими слюдяные и редкометалльные месторождения. Это ОАО «Ловозерская горная компания» и ОАО «Ковдорслюда», причем первая находится на грани банкротства. Надежные перспективы устойчивого функционирования здесь не просматриваются.

*Вторая* – это ОАО «Олкон» и «Ковдорский ГОК». Ситуация вокруг этих предприятий в целом была стабильной. Осложнения возможны при резких повышениях тарифов на перевозку апатитового и железорудного концентратов, а также в связи с предстоящим замещением части открытых горных работ подземными. Могут негативно повлиять и тяжелые условия, в которых оказалась сталелитейная промышленность России.

Например, ОАО «Северсталь», владея контрольным пакетом акций ОАО «Олкон», планомерно снижает объемы производства на последнем. Кроме того, в июне–июле 2002 г. взаимоотношения среди собственников ОАО «Олкон» резко ухудшились. Возникли вопросы по срокам существования этого предприятия. Наметились будущие возможные трудности «Ковдорского ГОКа» в части экспорта бадделеитовой составляющей ([www.murmansk.ru](http://www.murmansk.ru) от 24.06.02).

И, наконец, *третья* группа – Кольская горнометаллургическая компания (ГМК) и ОАО «Апатит». Эти гиганты во многом определяют уровень развития ГПК и наполнение бюджета области.

Обе компании в соответствии с западными стандартами стремятся расширить сферу деятельности, стать многопро-

фильными и тем самым обеспечить себе дополнительную устойчивость. Активно осваивается новое, нетрадиционное сырье. При определенных условиях появляется интерес и к приобретению или созданию новых предприятий, как производственных, так и сферы услуг. Представители компаний интенсивно продвигаются в органы власти различных уровней.

### В перспективе не видно альтернатив

ОАО «Апатит» вышло из кризиса и перешло на путь устойчивого развития. Основными задачами обеспечения долготлетия и стабильности предприятия являются оптимальная подготовка рудной базы и сохранение объемов производства апатитового концентрата. Подготовка к вовлечению в оборот относительно нового сырья месторождения Гремяха-Вырмес не носит «революционного» характера по технологиям и объемам производства. В стратегическом плане настораживать может то, что апатитовые руды не являются основой мировой фосфатной промышленности. За рубежом главенствуют фосфориты.

Кольская горнометаллургическая компания (входит в состав РАО «Норильский никель») вступила в новый век с комплексом, дополнительно к общероссийским, отраслевым проблемам. В 2002 г. компания планирует нулевую прибыль. Из-за долговременных негативных для компании тенденций в сфере производства и сбыта основной продукции – никеля – трудности компании будут хроническими. Среди этих тенденций – ориентация зарубежных конкурентов на вовлечение в оборот крупных запасов более эффективных при добыче и переработке силикатных медно-никелевых руд (удивительный факт – оба кольских гиганта, ОАО «Ковдорский ГОК» и абсолютно неконкурентное в рыночных условиях ОАО «Ловозерская горная компания» разрабатывают нетрадиционное и не самое технологичное с точки зрения зарубежной практики сырье). Также отрицательно повлияют на развитие Кольской ГМК относительно низкий (в том числе из-за рынка силикатного сырья) сейчас и в перспек-

тиве уровень мировых цен на никель и медь, а также предстоящее полное замещение на ОАО «Печенганикель» открытых горных работ подземными.

Отсутствуют надежды на кардинальное воспроизводство собственной минерально-сырьевой базы и очевидны трудности использования для Кольской ГМК и без того проблематичного сырья Норильска из-за фактической монополизации Северного морского пути «Лукойлом». Не будут благоприятствовать эффективной работе этой компании также постоянно растущие тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки. Главными условиями рентабельной работы строящегося подземного рудника являются иностранные инвестиции, новые технологии и организация работ. Сейчас этого нет.

Большие надежды Кольская ГМК связывает с альтернативным сырьем (хромиты и титановые руды). Однако кольские месторождения этого сырья бедны, недостаточно разведаны, требуют для их прибыльного освоения новых технологий и высокого уровня организации производства. В конечном итоге – больших, в том числе рискованных, капитальных затрат. Динамика цен на основной продукт переработки хромитов – феррохром – практически совпадает с таковой для никеля, так как потребители здесь общие. Значит, экономические компенсационные механизмы «работать» не будут.

На освоение титановых руд месторождения Гремяха-Вырмес претендует также более «привычное» к этому виду сырья ОАО «Апатит». Следует иметь в виду, что разработка хромитов и титановых руд заложена в качестве приоритета программы создания современного ГПК Карелии, которая имеет мощную сырьевую базу, например крупнейшее в России Аганозерское месторождение хромитов (рядом с приповерхностным месторождением никеля), и территориально более близка к потребителям, например к феррохромному заводу в Тихвине. Поэтому и с проектами альтернативного для Кольской ГМК сырья не все очевидно.

РАО «Норильский никель» в конце 2001 г. изучало возможность временного закрытия предприятий Кольской ГМК.

Победа на выборах губернатора Красноярского края А. Г. Хлопонина приведет к переориентации основных финансовых потоков «Интерроса» в Красноярский край. В этой связи Мурманская область в 2003 г. может лишиться финансовых поступлений от «Норильского никеля», осуществляемых в рамках ежегодных договоренностей между компанией и Мурманской областью.

Не исключено, что и сама компания полностью будет переориентирована на производство в Красноярском крае. Тем более, что Красноярский НИИ геологии и минерального сырья работает над проблемой выявления нового медно-никелевого объекта, по потенциалу сопоставимого с норильскими месторождениями, в пределах Канского углекаменного пояса. Собственностью норильского гиганта стала красноярская компания «Полюс», один из крупнейших российских производителей золота. Таким образом, вновь встает вопрос о будущей судьбе предприятий «Норильского никеля» в Мурманской области.

### Откроется ли «окно в Америку»?

**Б**удущее региона во многом будет определяться процессами освоения российских месторождений углеводородного сырья. Предстоит скачок в развитии, обусловленный резким усилением активности нефтегазовых компаний на Европейском Севере, в частности на шельфе Баренцева моря, и смещением в будущем приоритетов в сфере добычи углеводородов на шельфе от Норвегии к России. Руководство российских нефтегазовых компаний в стратегическом плане придает Мурманску и Севморпути особое значение. И ничего не должно, да и не сможет значимо препятствовать радикальным изменениям в экономике и финансовом наполнении бюджета области.

Например, «Лукойл» стал владельцем Мурманского и Северного (Архангельск) морских парокондуктов и совладельцем Мурманского торгового порта, получил в управление атомные ледоколы и имущество РТП «Атомфлот», развивает танкерный флот арктического класса для снятия связан-

ных с «трубой» проблем, намерен строить нефтеперерабатывающий завод и комплекс перегрузки нефти в океанские танкеры на побережье Кольского полуострова (в Кольском заливе или Печенгской губе) для экспорта ее в Западную Европу и США.

Альтернативные варианты перегрузки нефти для США связывают с портами Голландии, Норвегии или Хорватии. Имеются и другие признаки крупномасштабной экспансии «Лукойла» в регион. «Роснефть» и «Газпром» готовы вкладывать деньги в Штокмановское месторождение уже в 2002 г. «Газпром» финансирует реконструкцию судостроительных мощностей Северодвинска для задач морской газонефтедобычи. В Кандалакшском заливе нефтепорт Витино подготовлен к круглогодичной перегрузке не только нефтепродуктов, но и сырой нефти. Еще ряд портов Мурманской и Архангельской областей, а также Норвегии готовы предложить свои услуги нефтяникам.

Российские нефтяные компании «Лукойл», «ЮКОС», «Сибнефть» и Тюменская нефтяная компания (ТНК) видят Мурманск в качестве «окна в Америку» при реализации своих планов по освоению заокеанского нефтяного рынка с помощью сырья шельфа, Тимано-Печоры и Сибири. Предстоит углубленный технико-экономический анализ, состоялась презентация проекта в США.

«ЮКОС» покупает акции норвежской компании «Kvaerner Maritime», которая не только является одним из лидеров в сфере морских технологий, но и (пример кооперации) наряду с ядерными корпорациями мирового уровня SKB (Швеция), BNFL (Великобритания), SGN (Франция) входит в образованную по инициативе МАГАТЭ Промышленную группу с целью работы в России над проектами по проблемам обращения с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом.

Освоение шельфа требует интеграции и российских участников этого процесса. В журнале «Энергия» (№ 1–9 за 2001 г.) представлен весь спектр мнений Минатома о вариантах сосуществования ядерной и нефтегазовой отраслей – от жесткой глобальной конфронтации в борьбе за

энергетический рынок до сотрудничества посредством реализации совместных наукоемких и высокотехнологичных проектов, пока в сфере добычи нефти и газа в морях Арктики.

### Пример Норвегии вдохновляет

Специалисты РНЦ «Курчатовский институт» и ряда Оборонных конструкторских бюро разрабатывают проекты применения ядерной энергетики по всему технологическому циклу добычи нефти и газа на шельфе, в том числе по заданию «Росшельфа» («Газпрома»). Упор делают на принцип безусловного приоритета российской промышленности. При этом предполагается, что будет задействована береговая гражданская и военная инфраструктура поддержки морских ядерных технологий. Однако некоторые звенья этой структуры, в частности по долговременной изоляции (захоронению) радиоактивных отходов, еще предстоит создать. Без них невозможно дальнейшее функционирование ядерного комплекса в любом формате и связанного с ним нефтегазового.

Необходимо отметить еще один аспект возможной кооперации. Норвегия, обеспечив наивысший в мире уровень качества жизни, в основном за счет нефти и газа шельфа, позволяет себе спонсировать программы ядерной и радиационной безопасности на Северо-Западе России. И побуждает к этому другие страны.

Предстоящие изменения по масштабу и интенсивности могут быть соизмеримы с происшедшим на наших глазах преобразованием Западной Сибири. При этом отечественные нефтегазовые гиганты и сотрудничающие с ними иностранные компании «Total Fina Elf», «Сопосо», «Norsk Hydro», «Fortum» и др. вряд ли будут серьезно испытывать потребность в российских партнерах из Мурманского региона. За исключением судостроительной отрасли Северодвинска. Их равноправного альянса с горными предприятиями в этом регионе трудно ожидать.

Глобальные последствия развертывания нового мощного и независимого промышленного комплекса на шельфе и побережье для будущего горной отрасли еще предстоит

спрогнозировать. Но все же в этих условиях сфера деятельности ГПК может получить дополнительное развитие. Например, в части добычи и поставок баритов месторождения Салланлатвы, стройматериалов, а также предоставления свободных горных выработок для захоронения отходов газонефтедобычи.

### Площадки для радиоактивных отходов

На Кольском полуострове разнообразно представлены объекты, связанные с использованием ядерной энергии в мирных и военных целях. Это Кольская АЭС, атомный ледокольный флот, атомные подводные лодки и надводные корабли Северного флота с соответствующей наземной и морской инфраструктурой технического обслуживания, места размещения ядерного оружия на суше.

Даже с появлением нефти и газа гражданская ядерная энергетика в Мурманской области не исчезнет. Показательно, что и в соседней Карелии вновь и вновь власти республики возвращаются к вопросу строительства Карельской АЭС. Прогнозируется бурное развитие Севморпути, который не может обходиться без атомных ледоколов. Не видится обозримое будущее России и без военной ядерной составляющей.

ГПК области, имея таких «соседей», не мог не испытывать их влияния. Впрочем, влияние было взаимным. На основе знаний о недрах и горного опыта были выполнены научно-исследовательские и проектные работы по обоснованию подземных АЭС различной мощности и назначения, регионального хранилища для долговременной подземной изоляции радиоактивных отходов (РАО) военных и гражданских ядерных объектов. Плодотворное взаимодействие, несомненно, имеет хорошие перспективы.

В соответствии с ФЦП «Переплавка и утилизация радиоактивных металлов» планируется тиражировать высокодоходное и долговременное производство, в том числе с целью переработки загрязненного металла подводных и надводных кораблей военного и гражданского флотов. На Северо-Западе наилучшим местом для создания такого про-

изводства, несомненно, является Мурманская область, где есть «запасы» утилизируемых судов, накоплен промышленный опыт радиационно-опасных работ и металлургии.

К тому же имеющий благоприятные социально-экономические условия Печенгский район полностью соответствует критериям, сформулированным норвежской экологической организацией «Беллона» (серьезный оппонент Минатома) в докладе «Атомная Арктика» (2001 г.) применительно к площадкам постоянного размещения радиоактивных отходов именно на Кольском полуострове.

Вновь уместен вопрос о перспективности территорий влияния «Норильского никеля» на Таймыре и в Печенгском районе Мурманской области для подземной изоляции радиоактивных отходов и не подлежащего переработке по технологическим или политическим причинам отработавшего (облученного) ядерного топлива (ОЯТ). Общими усилиями тогда возможно создать образцово-показательный объект – «козырь» для Минатома на долгие годы. В том числе и с участием российских нефтегазовых компаний.

Норильск, кроме того, позволит реализовать и опыт Минатома по изоляции РАО и ОЯТ в условиях мерзлоты. Он, видимо, сможет принимать РАО и ОЯТ не только Северо-Запада, Красноярска и Томска, но также Дальнего Востока и Челябинска. Минатом уже разрабатывает идею совместного захоронения именно в Красноярском крае отходов и топлива Красноярского горно-химического комбината, Сибирского химического комбината, ПО «Маяк» и других предприятий (проект 1491 Международного научно-технического центра). Тем более, что и Норильску, по данным департамента металлургии Минпромнауки РФ, жить «без проблем» минерально-сырьевая база позволит не так долго – 30 лет.

### Толковых предложений немало

**В**ажно также рассмотреть вопрос о коммерчески выгодном использовании становящейся балластом собственности РАО «Норильский никель» (горные выработки и сопутствующая инфраструктура, а также геологическая

информация) для хранения нецелевых продуктов ядерных технологий, или вторичного сырья, как иногда называют радиоактивные отходы идеологи безотходной ядерной энергетики. Кроме того, с участием институтов Минатома ВНИИХТ и ВНИПИЭТ планировали обосновать подземное размещение радиоактивных отходов от переработки лопарита в свободных выработках ОАО «Ловозерская горная компания».

«Казатомпром» подготовил проект использования для этой же цели площадок бывшего полигона в Семипалатинске. Складирование ядерных материалов, например, в Сайда-Губе около Мурманска или на Новой Земле экологически опасно, будет осложнять развертывание нефтегазового комплекса в регионе и освоение одного из крупнейших в мире и чрезвычайно необходимого России Павловского месторождения свинцово-цинковых руд, затруднит будущие испытания ядерного оружия. Против Новой Земли в качестве хранилища отходов выступают министры А. Румянцев и С. Иванов ([www.nuclearpo.ru](http://www.nuclearpo.ru) от 27.06.02 и [www.nuclear.ru](http://www.nuclear.ru) от 01.07.02). Концепцию Кольского полуострова поддерживает Президиум РАН.

«ЛенморНИИпроект» выступил с предложением создать на Южном острове архипелага крупный многофункциональный порт – основу нового этапа развития Севморпути.

Коллективное общественное мнение Печенгского района Мурманской области уникально: на фоне экономических и общих экологических неурядиц, как показали норвежские социологи, обеспокоенность населения района радиоэкологическими проблемами минимальна в сравнении с мнением людей по этому поводу в других местностях Кольского полуострова и сопредельных стран. Поэтому идея подземного размещения ядерных материалов может быть реализована именно здесь.

Связанные с предстоящим импортом в Россию отработавшего ядерного топлива процессы, по всей вероятности, также не обойдут Мурманскую область стороной. В мае 2002 г. руководители атомных ведомств РФ и США добились, похоже, смягчения позиции США относительно по-

ставок в Россию таких ядерных материалов. Исчезает последнее препятствие для ввоза зарубежного топлива на долговременное хранение.

### Серьезное звено в политике Минатома

**В**ажность для России проблемы изоляции от биосферы радиоактивных материалов, в частности отходов, ни у кого не вызывает сомнений. «Цена вопроса» ещё более возрастает с принятием поправок к законодательству РФ, разрешающих ввоз на территорию страны зарубежного отработавшего ядерного топлива для его хранения и переработки.

Россия стоит на пороге обоснования и создания за западные деньги крупного международного подземного хранилища (хранилищ) РАО и ОЯТ, аналогичного «Yucca Mountain» в США. Так считают многие участники прошедшей в сентябре 2002 г. в Москве международной конференции «Обращение с облученным ядерным топливом 2002: новые инициативы России». Напомним, что плановый бюджет проекта «Yucca Mountain» составляет 60 млрд дол. К настоящему времени по этому проекту израсходовано около 6 млрд, причем только на «объяснения» с общественностью – 20 млн дол.

Среди ключевых моментов проблемы – площадки и технология хранения или захоронения твердых РАО и ОЯТ. Мурманск с его уже развитой атомной инфраструктурой рассматривается как значимое звено многих вариантов реализации стратегии Минатома. Однако при дальнейшем наращивании в Мурманске числа объектов этой отрасли противодействие планам создания здесь крупного нефтяного терминала объективно возрастет. Дополнительно к тому, которое сейчас ощущается, например, со стороны военных, рыбаков и экологов.

Естественно, что в связи с атомными перспективами необходимо консолидировать российский и зарубежный опыт. И внимательный его анализ позволит найти достойную замену, по крайней мере, новым площадкам Минатома и атомным флотам в Мурманске. К слову сказать, размещение базы

действующего предприятия РТП «Атомфлот» также в одном из вариантов виделось вне Мурманска.

Таким образом, на Кольском полуострове с его горнопромышленным и геологическим потенциалом возможна реализация далеко не областного значения предложений Минатома и Минобороны, например по подземному размещению радиоактивных отходов и отработавшего ядерного топлива, потенциальная цена которых – миллиарды долларов.

### Энергично с электроэнергией

Общая и основная проблема для ГПК области – рост тарифов на услуги и продукцию монополистов. Еще одна проблема – Мурманский торговый порт с помощью льготных западных кредитов и при долговременных экспортных обязательствах формируется в настоящее время в качестве крупного узла для перегрузки угля Кузбасса.

Теперь это самый глубоководный порт европейской части России, способный принимать океанские суда водоизмещением до 300 тыс. т. При возможном полном подчинении его «Лукойлу» и при смене приоритетов вряд ли на первый план будут поставлены интересы регионального ГПК. Поэтому ОАО «Апатит» разрабатывает вариант экспортных поставок апатитового концентрата через порт Кандалакши, который до конца 2002 г. также должен быть приватизирован.

Мощностей по выработке электроэнергии в Мурманской области пока в избытке. Однако в конце 2001 г. был дан старт проекту «Кольский энергомоет». «Росэнергоатом», энергетическая компания RWE (Германия), Кольская АЭС и администрация Мурманской области подписали соглашение о строительстве высоковольтной линии электропередач от Кольской АЭС до Финляндии для экспорта электроэнергии в дальнейшем в Европу. Это самый крупный проект с участием иностранного инвестора в истории электроэнергетики РФ.

Стратегия экономического развития Мурманской области на период до 2015 г. предусматривает и другие варианты экспорта электроэнергии, в том числе через Норвегию. Кро-

ме того, в марте 2002 г. вступила в действие Программа использования свободных мощностей Кольской АЭС для теплоснабжения области с помощью электродвигателей. А в апреле 2002 г. подготовлены документы об участии Мурманской области в создании дополнительной и специализированной структуры по продаже электроэнергии, выработанной на Кольской АЭС, – ОАО «Мурманскатомэнергосбыт».

В области активно готовятся к приватизации электрических сетей. Вблизи Кольской АЭС запланировано построить новый завод по производству алюминия (один из вариантов сырья для него – нефелин ОАО «Апатит»). Грядет реформирование электроэнергетики на государственном уровне. Поэтому надежд на лишнюю и дешевую электроэнергию для региональных потребителей горной отрасли в будущем не должно быть.

### Нужен нетрадиционный подход

Устойчивые нефтегазовые приоритеты государства на макроэкономическом уровне, почтенный возраст предприятий ГПК в области, накопившиеся негативные проблемы с минерально-сырьевой базой, назревающие кардинальные преобразования в промышленной структуре региона ставят под вопрос возможность устойчивого развития горной отрасли Кольского полуострова в XXI веке в прежних направлениях, пропорциях и объемах. Не надо забывать и об амбициях зарождающегося родственного комплекса соседней Карелии (а в перспективе и Новой Земли). К тому же освоение шельфа способно серьезно подорвать и обеспеченность ГПК высокопрофессиональными кадрами. Поэтому нужны нестандартные решения, многопрофильность, «изворотливость», обязательный учет тенденций развития реальных лидеров будущего (нефтегазовой и ядерной сфер) и компромиссы с ними. Уникальный конгломерат фактически сложившейся инфраструктуры, федеральных и мировых интересов относительно Кольского полуострова этому способствует.

## СЪЕДЯТ ЛИ «СЕРЫЕ МЫШИ» ХАРИЗМУ,

или о том, почему рейтинговое голосование  
остается нераскрытой возможностью демократии

В дискуссии принимали участие:

**Разработчики проекта «Альтернативные методы голосования:  
перспективы внедрения в регионе»**

**В. И. СОЛОВЬЕВ** – кандидат технических наук, профессор Новоси-  
бирского гуманитарного института (НГИ);

**Л. М. ИВАНОВА** – кандидат экономических наук, профессор НГИ;

**К. В. НЕКРАСОВСКИЙ** – кандидат экономических наук, зав.  
кафедрой АПЭР НГИ;

**Г. В. БОБЫЛЕВ** – аспирант Института экономики и организации  
промышленного производства СО РАН.

**Представители региональных политических и общественных  
объединений**

**В. А. ЖМУЛЕВ** – член политсовета Новосибирского регионального  
политического общественного объединения «Отечество»;

**А. Е. ЛОКОТЬ** – депутат Новосибирского городского Совета, секре-  
тарь Новосибирского обкома КПРФ;

**А. В. МАЗУР** – член политсовета Новосибирского регионального  
политического общественного объединения «Яблоко»;

**А. А. ПУШКИН** – член политсовета Новосибирского регионального  
политического общественного объединения «Единство».

**Эксперты**

**Л. И. УСТИНОВА** – доктор юридических наук, профессор СибУПК,  
экс-председатель Новосибирского облгубиркома;

**Люк де МУЛЕН** – исполнительный директор медиа-корпорации  
«Strategie et Communication», член Международной ассоциации поли-  
тических консультантов, доктор политологии, профессор (г. Брюссель,  
Бельгия).



**Ведущий:** – В течение ряда лет инициативная группа ученых из Института экономики и организации промышленного производства СО РАН и Новосибирского гуманитарного института активно исследует возможность использования рейтинговых методов голосования в практике проведения массовых избирательных кампаний. Для чего это надо?

До последнего времени этот вопрос не ставился, так как не было технических возможностей. С прогрессом информационных технологий (сканирования, хранения, обработки и передачи данных) такая техническая возможность появилась. Поэтому проблема использования методов рейтингового голосования в практике всеобщих выборов становится актуальной.

Сопоставление традиционного и рейтингового способов голосования даёт подчас неожиданные результаты и высвечивает такие преимущества рейтинговых методов, которые ставят их применение в число актуальных и жизненно важных задач для современной России.

При нынешнем способе голосования, утверждают исследователи, мы можем отдать предпочтение только одному кандидату из списка, никак не выражая при этом своего отношения к другим кандидатам. При рейтинговых методах голосования мы оцениваем каждого кандидата. Суть метода состоит в том, что голосование становится консенсусным.

Эти исследования широко отражены в прессе. Идея проекта впервые была опубликована на страницах «ЭКО» (Два метода голосования: совершенно разные результаты // ЭКО. 2002. № 10. С. 28–37). В дальнейшем проблема освещалась в местных и центральных СМИ. Серьезный интерес к данному проекту проявили западные аналитики.

**В. И. Соловьёв:** – Проблема заключается в том, насколько полно тот или иной метод определения рейтинга отражает весь спектр общественного мнения. Уже ни для кого не секрет, что два метода голосования дают совершенно разные результаты, или конечные рейтинги: кандидаты «тяжеловесы» при одной системе голосования вполне могут стать «легковесами» при иной системе. И наоборот.

Для иллюстрации приведу два примера.

### Пример 1.

По результатам социологического опроса, проведенного в ходе губернаторских выборов в одной из областей России, 70% опрошенных по репрезентативной выборке потенциальных избирателей были категорически против одного из кандидатов, который тем не менее победил и стал губернатором.

Как это стало возможно? Традиционный избирательный бюллетень не учитывает голоса «против». В нем есть только голоса «за». Набрав 30% голосов в первом туре, этот кандидат занял 1-е место, так как голоса избирателей распределились между десятью кандидатами. Таким образом, «сальдо» баланса его голосов составило:  $+30\% - 70\% = -40\%$ .

Во втором туре избиратели оказались перед выбором из двух зол меньшего, потому что против второго кандидата, вышедшего на финишную прямую выборной гонки, по результатам того же опроса, были 75% избирателей, 25% – «за». То есть «сальдо» было еще ниже:  $+25\% - 75\% = -50\%$ .

Таким образом, при нынешнем методе голосования могут регулярно побеждать кандидаты с огромным отрицательным «сальдо»<sup>1</sup> баланса голосов.

### Пример 2.

На сайте<sup>2</sup> Информационно-аналитического управления Российской академии государственной службы при президенте РФ опубликованы данные социологического опроса, проведенного в ноябре 1999 г., за три недели до выборов в Государственную думу РФ. Этот опрос был направлен на определение «весомости» политических партий и движений, участвующих в предвыборной гонке, и проводился по шкале: «за», «против», «воздержался».

Приведу лишь один фрагмент данного исследования. «За» ЛДПР высказалось 6% всех опрошенных. В дальнейшем это совпало с реальным числом голосов, полученных «либеральными демократами» на выборах в Государственную думу в декабре 1999 г. Но «против» этой партии высказался 61,2% респондентов (при 32,8% «воздержавшихся»). «Сальдо» баланса голосов составило  $-55,2\%$  ( $+6\% - 61,2\%$ ).

Таким образом, было получено два рейтинга.

Первый из них – традиционный метод голосования – дал ЛДПР «проходной» бал (6%) голосов для прохождения в Госдуму, а второй ( $-55,2\%$  голосов) показывает реальный политический вес этой партии, авторитет, которым пользуются ее идеи и лидеры в обществе.

---

<sup>1</sup> Отметим, что «сальдо», о котором здесь идет речь, имеет смысл только для рейтингового голосования, при этом оно может быть принято в качестве фактического рейтинга кандидата, если использовать рейтинговую шкалу варианта.

<sup>2</sup> [http://www.rags.ru/s\\_center/gos/gos1.htm](http://www.rags.ru/s_center/gos/gos1.htm).

Исходя из этого основная цель нашего проекта – просвещать общество, показывать, что рейтинги, получаемые при традиционном методе голосования, весьма деформированы, далеки от действительного состояния общественного сознания, что страной управляют политические силы, имеющие отрицательное «сальдо» авторитета. Существующая избирательная система есть не что иное, как манипуляция общественным сознанием, при котором само общество превращается в королевство кривых зеркал.

**Л. М. Иванова:** – Традиционный метод голосования порождает такое социальное явление, как «исключительный», или эксклюзивный электорат, который формируют «под себя» каждая партия и кандидат, идущий на выборы. Поскольку каждый избиратель имеет лишь один голос, он, естественно, может подать его только за одного кандидата или партию. При этом он не имеет возможности дать осмысленную, мотивированную оценку тому, за кого он голосует. Чаще всего, оказавшись в ситуации выбора «меньшего из двух зол», человек становится частью «исключительного» электората той политической силы, которая, в сущности, не соответствует его жизненным принципам. В той или иной политической «тусовке» он оказывается лишь потому, что другие, по его мнению, еще хуже. С другой стороны, для укрепления связей (и отождествления) со своим и только своим электоратом кандидаты и партии не опасаются совершать действия, формирующие негативное их восприятие в глазах остальной, чаще всего даже более многочисленной части общества, которая не укладывается в понятие «свой электорат». В дальнейшем победившая на выборах VIP-персона в лучшем случае становится подотчетной исключительно «своей» обособленной части электората, его избравшей, интересы которой он в большей степени выражает и чей социальный заказ выполняет.

Эффект электоральной обособленности программирует состояние социального раскола в стране и накладывает на общество матрицу соответствующего развития. Именно поэтому концепция «расколотого общества» сейчас широко разрабатывается обществоведами на Западе. Симптомы той

же болезни ярко выражены в современной России. А известный современный историк и философ А. С. Ахиезер<sup>3</sup> считает «раскол» основной болезнью нашего общества.

В условиях рейтингового голосования эффект электоральной обособленности нейтрализуется в силу того, что каждый избиратель дает свою мотивированную оценку каждому кандидату. Таким образом, на «выходе» мы получаем новое, пока еще непривычное нам явление – «консенсусного лидера», который воплощает общественный консенсус (не зря рейтинговое голосование именуется иногда консенсусным голосованием).

При традиционном методе голосования, как правило, избираются так называемые «поляризаторы», которых поддерживает какая-то одна часть общества и резко негативно оценивают остальные. Ну, как может стать «консенсусным лидером» кандидат, против которого настроено 70% избирателей?!

Избрание «консенсусных лидеров» – это один из ключевых факторов преодоления социальной раздробленности.

**К. В. Некрасовский:** – И чем больше кандидатов (альтернатив выбора) в списке, тем в большей степени традиционный метод голосования становится неадекватным и тем больше преимуществ на стороне рейтингового метода. Этот тезис, в частности, подтверждается известным эффектом «расщепления голосов» (vote splitting), который усиливается с ростом числа кандидатов в списках.

Казалось бы, чем больше кандидатов в списке, тем выбор должен быть больше и лучше. На самом деле при нынешнем методе голосования получается иначе, и выбор ухудшается. Это – один из парадоксов, связанных с этим методом голосования.

Видимо, избиратели подсознательно чувствуют этот парадокс, и он психологически подавляет их своей абсурдностью, ставит в «безвыходную ситуацию». Возможно, именно этим объясняются такие явления, как апатия избира-

---

<sup>3</sup> См.: Ахиезер А. С. Россия: критика исторического опыта. В 3 т. М.: Издание философского общества, 1991.

телей (крайне низкая явка на выборы) и так называемое «протестное» голосование «против» всех кандидатов.

**А. А. Пушкин:** – Очень точное наблюдение. Особенно эффект «расщепления голосов» проявляется во время выборов в Государственную думу по партийным спискам, когда в предвыборной борьбе участвует до тридцати претендентов от различных политических партий и блоков. При столь большом разбросе выбора, действительно, возникает серьезная деформация общественного мнения, и традиционный метод голосования здесь, по сути дела, работает на «поражение» электората.

Отмечу также, что именно существующая система выборов по партийным спискам вызывает наибольшую неудовлетворённость в обществе. Думаю, сама идея рейтингового голосования позволяет увидеть истинные причины этого кризиса, дает научное обоснование необходимости перехода к новым формам организации массовых выборных кампаний.

В целом же у меня двойственное отношение к предложению о внедрении рейтингового голосования в практику проведения всеобщих выборов. Когда речь идет о голосовании по партийным спискам, считаю этот метод полезным и перспективным. В остальных случаях – нецелесообразным и преждевременным. Особенно это касается выборов в регионах и тех выборов, где не так много реальных претендентов, когда рейтинговое голосование принципиально не изменит ситуацию.

**А. В. Мазур:** – Хочу предостеречь от определённых опасностей, связанных с применением рейтингового голосования на всеобщих выборах. Одна из проблем получила название «неискреннего голосования» и заключается в следующем. Сторонники данного кандидата (партии) могут сговориться и поставить своему кандидату самую высокую оценку (скажем, +10, если применяется шкала от –10 до +10), а всем остальным кандидатам списка – самую низкую оценку (–10). Такое согласованное поведение части избирателей может подорвать саму идею консенсуса и сдвинет равновесие в какую-то одну сторону.

Этот эффект зависит от масштаба применяемой рейтинговой шкалы: чем шире шкала, тем он сильнее.

Вторая проблема состоит в том, что в условиях рейтингового голосования могут побеждать некие «среднеарифметические», «усреднённые» кандидаты. Каких избирателей конкретно они представляют? И является ли «середина» в данном случае «золотой»? Вот в чём вопрос!

В целом я не сторонник внедрения рейтингового голосования на всеобщих выборах. Считаю, что не изучены до конца все риски и есть другие, более жгучие проблемы в нашей избирательной системе.

**А. Е. Локоть:** – Я хочу поддержать ваш проект как серьёзную теоретическую разработку. Вы выявили слабые стороны нынешнего метода голосования и весьма убедительно показали преимущества перехода к рейтинговому голосованию.

Другое дело – практическое внедрение новой идеи. Хочу предостеречь от крупномасштабных экспериментов с избирательной системой. Россия уже достаточно натерпелась от экспериментов. Тем более, если на Западе этот метод ещё не успели внедрить и мы, как всегда, торопимся быть первыми...

К тому же сейчас есть много более актуальных проблем в избирательном процессе: подтасовка при подсчёте голосов, досрочное снятие кандидатов, процедура формирования списка кандидатов, финансирование избирательных кампаний и т. д.

Сам факт того, что нынешняя избирательная система РФ может как-то функционировать, надо рассматривать как достижение. В ней присутствуют все элементы демократизма, свойственные современной западной цивилизации.

**В. А. Жмулев:** – Мы поддерживаем этот проект, и одной из важных задач считаем популяризацию, информирование общества об этой идее. Убеждён, что многие граждане не знают о преимуществах рейтингового голосования и тех эффектах «кривых зеркал», которые происходят сегодня. Поэтому общество надо готовить к переходу на новые формы демократии, в том числе и голосования. Конечно,

сейчас в России недостаточно техническое оснащение всеобщих выборов. Но понятно, что современный технический прогресс не обойдёт эту сферу общественной жизни. Надо стимулировать этот процесс.

На мой взгляд, предложена вполне разумная система поэтапного внедрения рейтингового голосования – от простейших вариантов рейтинговой шкалы к всё более сложным. С нашей точки зрения, пятибалльная (школьная) шкала оценок также вполне может быть использована.

В целом это – весьма плодотворное, перспективное направление для практики и для продолжения научных исследований. Поскольку здесь неизбежно возникает множество острых спорных вопросов, сопровождающих крупномасштабные, революционные изменения, ожидаемые при внедрении рейтингового голосования.

**Реплика:** – А не думаете ли вы, что при рейтинговом голосовании у власти могут оказаться «серые мыши»? Они меньше высовываются, меньше получают «чёрных шаров». Не приведёт ли рейтинговое голосование к тому, что люди с харизмой станут проигрывать – ведь противостоять им неизбежно будет устойчивый протестный электорат (т. е. группа избирателей, настроенных против них)?

Очевидно, метод даст преимущество как раз тем, кто занимает центристскую позицию, и при этом отсекает всех радикалов, как слева, так и справа. Не получится ли в итоге, что к власти придут вместо тех, кто занимает устойчивую гражданскую позицию и готов защищать интересы избирателей, другие люди, которые себя ничем не проявили?

**В. И. Соловьёв:** – Есть же множество харизматических политиков, которые пользовались поддержкой самых широких слоёв населения (и именно поэтому их суммарный рейтинг, если вычислять его по предлагаемому методу, был бы весьма высок и положителен): Махатма Ганди, Франклин Рузвельт, Дэн-Сяопин, Аман Тулеев в своей Кемеровской области и т. д. Возможно, что какая-то ограниченная часть населения была настроена и против них, но такие отрицательные голоса будут перекрываться голосами всей остальной массы населения.

Кроме того, харизма харизме рознь. Если перечисленные выше политики способны объединить общество, и именно это отражается в их высоком суммарном рейтинге, то есть совсем другие примеры харизмы в политике: Ле Пен (Франция), Жириновский, Эдуард Лимонов, Виктор Ампилов. И слава богу, если точный рейтинг, отражающий суммарную оценку избирателей, отсекает таких деятелей, защищает нас от их претензий на верховную власть.

Подчеркнём, оценка кандидата в рейтинговом бюллетене относится не к общим симпатиям или антипатиям, остроумию, оригинальности и т.д. данного кандидата, а исключительно к степени его соответствия (или несоответствия) тому властному посту, на который он претендует. Поэтому, когда мы «отсекаем» всех радикалов, как слева, так и справа, то не забываем ни на минуту, что выбираем не лучшего клоуна, актёра или неординарную личность, а власть.

**К. В. Некрасовский:** – Предлагаю чётче сформулировать проблему «серых мышей», так как она действительно может возникнуть вполне реально. Могут ли в условиях рейтингового голосования «серые» либо мало известные кандидаты опередить «ярких»? Мы предлагаем разделить эту проблему на две и так построить анализ, чтобы эти две проблемы не смешивались.

*Первое.* Малоизвестные кандидаты – это отдельная особая проблема, с которой можно и нужно бороться, устанавливая «барьер известности» (например, если более 50% избирателей высказались, что не знают данного кандидата, то это не позволяет ему быть избранным).

*Второе.* Остаётся проблема состязания между «яркими» и «серыми» кандидатами, причём здесь уже и те и другие хорошо известны избирателям. С «яркими» кандидатами мы уже разобрались выше и выделили два их типа. Они не вызывают споров. Остаётся проблема с третьим типом – «поляризаторами» (т. е. теми, кого одна половина общества горячо поддерживает, а другая – столь же горячо отвергает). В итоге их рейтинг не отклоняется далеко от нуля.

Эта проблема выглядит как выбор из двух зол. Если половина общества категорически против какого-то претен-

дента, то его победа – это всё же плохой выбор и ведёт к расколу нацию (общество).

**Г. В. Бобылев:** – Если я, избиратель, считаю такого-то кандидата «серой мышью», то какую оценку ему поставлю? Естественно, «–1» (либо, в крайнем случае, «0»), но никак не положительную. За что ему ставить положительную оценку?! С другой стороны, если кому-либо из кандидатов я ставлю пусть невысокую, но положительную оценку, значит, считаю его достаточно ярким, пусть не самым ярким.

Поэтому, если избиратели (в основной своей массе) поставили такому-то кандидату небольшую положительную оценку, значит, они не считают его «серым». А кроме самих избирателей, кто ещё вправе судить об этом?

**К. В. Некрасовский:** – Важно, чтобы в систему рейтингового голосования была встроена определённая защита от прохождения заведомо «серых» кандидатов. Для этого должны быть соблюдены еще два дополнительных условия: во-первых, кандидату необходимо набрать строго положительный рейтинг для признания его победителем; во-вторых, установить предельно допустимый уровень нулевых оценок (например, если кандидат получил более 70% нулевых оценок, он не может быть избран).

Таким образом, нам удалось максимально сузить проблему, свести её к состязанию между кандидатами типа «поляризаторы» и «серые мыши», которые отвечают приведённым выше признакам и не отсечены дополнительным условием. И те и другие набирают рейтинг, близкий к нулю.

Кто бы из них ни победил – это будет, в действительности, выбором из двух зол, свидетельствующим только об одном – что в этом списке нет более достойных кандидатов.

**В. И. Соловьёв:** – Лично я уверен, что «серые» кандидаты не могут иметь хороший рейтинг. А тот, кто сумел получить высокое значение рейтинга, не является «серым» в глазах избирателей. «Серые» кандидаты могут победить только среди «серых» и совсем «дремучих».

**Реплика:** – При существующей системе голосования триумфальная победа кандидата возникает при его большом

отрыве от соперников. Но в условиях рейтингового голосования существует абсолютное мерило успеха кандидата – это сам рейтинг. Отсюда возникает очень интересный и важный вывод: будет формироваться социальная потребность на людей, способных получить более высокий рейтинг.

**А. М. Пазовский, кор. «ЭКО»:** – При переходе к рейтинговому голосованию все будет другое. Другая информация, другое поведение (как самих кандидатов, так и электората), другие политические технологии, другой выбор, другая власть. А вслед за этим, не побоюсь сказать, в скором времени и другая страна. Побеждать будет тот, кто сможет заслужить расположение и поддержку большинства избирателей. А харизма для управленца, для политика, безусловно, важна, но это отнюдь не главное его качество.

**Реплика:** – Нынешний генеральный секретарь ООН избран именно методом рейтингового голосования. Этот метод широко применяется (хотя преобладает его простейший вариант approval voting AV) в парламентах всех стран мира, в том числе в России в законодательных органах всех уровней при решении кадровых и других вопросов, где есть альтернативный список кандидатов или вариантов решений. Этим методом сегодня избираются судьи Конституционного суда РФ, председатели комитетов Государственной думы и т. д.

Надо вспомнить хотя бы, какие горячие споры велись в Государственной думе России в начале 90-х по вопросу, какой из двух методов (традиционный или рейтинговый) использовать при голосовании по альтернативным спискам. Но прошли годы, и споры прекратились. Жизнь все расставила на свои места.

**Г. В. Бобылев:** – Метод рейтингового голосования широко применяется во всем мире при выборах определённых должностных лиц в крупных промышленных корпорациях, общественных организациях, профессиональных ассоциациях. Например, в математической ассоциации США (32 тыс. членов), в американской статистической ассоциации (15 тыс. членов), в институте электротехнической и электронной инженерии (320 тыс. членов).

Интересно, что один из вариантов рейтингового голосования, так называемый метод кумулятивного голосования, до 80-х годов применялся в штате Иллинойс (США) на всеобщих выборах в законодательный орган штата. После того как от него отказались, институт международных отношений штата провёл целое исследование о последствиях перехода от этого метода к традиционному методу голосования. Исследователи пришли к выводу, что отказ был ошибкой, и необходимо опять вернуться к этой системе голосования.

**Л. М. Иванова:** – Рейтинговое голосование в отличие от традиционных методов проведения выборов значительно расширяет круг потенциальных победителей. В нынешних условиях проведения выборов формируется крайне узкий круг потенциальных победителей, т. е. действует закон «супертяжеловесов». Поэтому результаты, как правило, очевидны заранее, когда, например, говорят, что у данного кандидата такой суперрейтинг, что уже бессмысленно состязаться с ним. Вопрос лишь в том, насколько такой суперрейтинг (вычисляемый в соответствии с нынешним методом голосования) отражает истинное общественное мнение, и что произойдёт с этим рейтингом при переходе к более точному методу голосования.

При рейтинговом голосовании – это очень важно подчеркнуть – не только «супертяжеловесы», но и кандидаты второго эшелона имеют какие-то ненулевые шансы. Для президентских выборов к кандидатам второго эшелона у нас обычно причисляют Г. Явлинского, Б. Немцова, А. Тулеева и др. Это не значит, что мы можем конкретно предсказать победу кому-либо из этих кандидатов. Но мы говорим об их реальных шансах. В то время как при нынешнем методе – давайте это прямо признаем! – у них нет шансов на победу, и это следствие самого метода голосования, для которого характерен «закон супертяжеловесов».

**Л. де Мулен:** – В мире активно обсуждается проблема внедрения альтернативных методов голосования, потому что избирательная система, основанная на существующем методе голосования, находится в глубоком кризисе. Однако

до практического применения таких методов на всеобщих выборах пока не дошло.

Реформирование избирательной системы на базе внедрения альтернативных методов голосования преследует три важных цели:

- повысить уровень демократии;
- повысить информативность и прозрачность избирательных процедур;
- предотвратить приход к власти экстремистов и фашистов.

Однако для применения методов рейтингового голосования, позволяющих избирателю оценивать каждого кандидата, существует ключевое условие: избиратели должны знать, кто эти кандидаты. И это ставит перед организаторами и участниками выборной кампании две основные проблемы.

Во-первых, все кандидаты должны получить возможность высказать точку зрения и получить равный доступ к СМИ.

Во-вторых, во всём мире проведение избирательных кампаний требует довольно больших средств. Проблема состоит в том, как регламентировать законные источники финансирования, чтобы поставить кандидатов в равные условия перед избирателями. Традиционные источники финансирования – государственный бюджет (средства налогоплательщиков), бюджет частных фирм, бюджет общественных организаций. Однако финансирование избирательных кампаний из бюджета частных фирм (а также общественных организаций) может подразумевать мотив «отплаты».

Сейчас на Западе много говорят об угасании гражданского инстинкта населения. Предлагаемая реформа избирательной системы на базе внедрения рейтингового голосования способна этот инстинкт активизировать. Но для её осуществления необходимо разрешить комплекс организационно-технических и правовых проблем.

С этой реформой связываются реальные надежды отвести угрозу прихода к власти фашистов и экстремистов, благодаря внутренне присущему рейтинговому голосованию механизму противодействия. Причём этот механизм опирается не на административные рычаги.

**Реплика:** – Сомневаюсь, что этот метод можно внедрять вначале на местном уровне, а затем уже на федеральном. Все законы в России приводятся сейчас в соответствие с федеральным законодательством, за которым приоритет.

**В. И. Соловьёв:** – В ряде стран мира, включая США и европейские страны, на уровне регионов (штатов, земель и т. д.) регулярно проводятся эксперименты с избирательными процедурами (в частности, делались и сейчас делаются попытки внедрения методов рейтингового голосования). Законодательство этих стран допускает за регионами право на свои местные отличия избирательных процедур, не выходящие за рамки общих принципов.

И в России для внедрения методов рейтингового голосования не нужно вносить изменения в Конституцию. Что мы нарушаем при внедрении нового метода и процедур голосования в общих принципах избирательной системы, закреплённых в законодательстве и Конституции России?

- Всеобщий характер выборов – не нарушен.
- Альтернативный список кандидатов – не нарушен.
- Мажоритарный принцип – не нарушен.
- Принцип демократичности – усилен!

**Л. И. Устинова:** – Я поддерживаю этот проект в том, что не нужно менять ни Конституцию РФ, ни федеральное избирательное законодательство, поскольку здесь идёт речь только о системе подсчёта голосов. Поэтому достаточно принять законодательный акт на уровне субъекта Федерации.

И с теоретической точки зрения мне, как бывшему руководителю Облизбиркома, этот новый метод очень нравится. Действительно, он позволяет выявить истинные мнения избирателей о кандидатах.

Но пока в России нет материальной базы для его осуществления. Например, в Новосибирской области не используются сканеры на избирательных участках. Это – одна сторона вопроса. Вторая проблема – сложность голосования для избирателей. Избиратель не заполнит правильно бюллетень по методу рейтингового голосования! Надо признать, что наше население в целом еще не достаточно грамотно в правовом и политическом отношении.

Поэтому, во-первых, если предложить сейчас этот законопроект нашим областным законодателям, его вряд ли примут. И, во-вторых, если предположить, что его примут, то первые же выборы по новому методу будут сорваны.

**В. И. Соловьёв:** – Избирателей учить надо!

**Л. М. Иванова:** – Мы предлагаем последовательное внедрение методов рейтингового голосования в три этапа. На первом этапе будет предложен простейший вариант рейтинговой шкалы – «за», «против», «воздержался» – по каждому кандидату. Неужели даже это может оказаться сложным?!

**К. В. Некрасовский:** – Рейтинговый бюллетень – это приглашение к гражданскому действию: прояви своё гражданское «я», не оставь ни одного претендующего на власть без заслуженной оценки.

Метод рейтингового голосования наделяет избирателя не только большими правами (ставить более высокие или низкие оценки каждому из кандидатов), но и ответственностью.

**В. И. Соловьёв:** – Оставшись (на избирательном участке) один на один с рейтинговым бюллетенем, мы сталкиваемся с объективно возникающей ответственностью. Она возрастает при переходе от простейших вариантов к более информативным вариантам рейтинговой шкалы, точно так же как она возрастает при переходе от нынешнего метода голосования к рейтинговому по упрощенной шкале.

Мы предполагаем, что метод рейтингового голосования создаст то, что можно назвать «фильтром ответственности» для избирателей.

**Г. В. Бобылев:** – К сожалению, на практике, эмпирически, нельзя проверить, смогут ли избиратели заполнить рейтинговый бюллетень! Должно пройти какое-то время, прежде чем новая идея будет воспринята обществом, к ней подготовятся, привыкнут, перестанут воспринимать как что-то необычное, поступят и инвестиции на приобретение компьютеров, сканеров для проведения такого голосования и т. д. Когда общество сможет «переварить» эту идею, она окажется простой, доходчивой и жизнеспособной.

Материал подготовил **К. В. НЕКРАСОВСКИЙ**

# «Ошибка» доктора Фауста

*Размышления над великой книгой Гёте*

**Е. Г. ГУРЕНКО,**

**ректор Новосибирской государственной консерватории,  
доктор философских наук, профессор, академик АН ВШ,  
заслуженный деятель искусств РФ**

Я часто задумываюсь над тем, что подлинные шедевры искусства наделены удивительным даром обнаруживать все новые и новые глубины, поворачиваться неизвестными прежде гранями, чтобы каждая эпоха, каждый читатель, слушатель и зритель находили в них нечто свое. Признаюсь, что в последние годы мое воображение занимала легенда о Докторе Фаусте, которая каким-то странным образом постепенно укоренилась в подсознании. Сначала я ощущал смутную потребность заново перечитать Гете. Потом спустя какое-то время обращался к нему еще и еще раз. А ныне «Фауст» Гете – моя настольная книга.

## Сам с собой не в ладу

Из глубины веков до нас дошли многочисленные демонологические мотивы, повествующие о роковом обращении человека к запретным средствам черной магии, к колдовству. На этой почве вырастает тема Фауста, тема связи человека с духом зла, в результате которой вероотступник рискует утратить свою душу.

Сегодня лишь немногие сомневаются в том, что Фауст – подлинная историческая личность. Его жизнь носила отпечаток величайших прогрессивных преобразований, когда противостояние устремленного к эмансипации человеческого разума и средневековой церковной схоластики достигло своего апогея. Фауст предстает передо мной как «бур-

© ЭКО 2003 г.



ный гений», мятежная фигура, олицетворение открытого протеста против сложившегося общественного уклада, его духовных основ и предрассудков аскетической морали.

Притча о докторе Фаусте – волшебнике и чернокнижнике, который не был удовлетворен современной ему наукой, не являлся правоверным христианином и не побоялся связаться с самим чертом, произвела сильное впечатление на народное воображение. Устные предания о нем обрастали легендами, бережно собирались неизвестными авторами и наконец были опубликованы книгоиздателем Иоганном Шписом в виде Народной книги.

«Фауст» Гете справедливо называют «посланием человечеству», «земным Евангелием», «светской Библией», «книгой на все времена». Его считают «величайшим созданием поэтического духа», ставят в один ряд с бессмертными произведениями Гомера, Данте, Сервантеса и Шекспира. Грандиозный замысел, охватывающий беспрецедентные богатства жизненного материала, побудил Гете обратиться к поэтической фантазии особого рода, нащупывать подступы к уникальному художественному универсализму. Недаром Фауста считают «представителем всего человечества», гордым титаном, «желающим обладать вселенной».

С дозволенной лишь поэтическому гению свободой Гете изображает жизнь то натурально, то аллегорически, то погружает своего героя в «микромир» доступных каждому человеку представлений и переживаний, то поднимает его в заоблачные выси, в «макромир» обобщенно-символических смыслов и сверхчеловеческих страстей.

«Ты верен весь одной струне и не задет другим недугом, но две души живут во мне, и обе не в ладах друг с другом». В этом отрывке содержится одна из важнейших самохарактеристик героя. Фауст высказывает эту мысль Вагнеру – плоскому и бездарному рационалисту.

Внутреннему же миру Фауста свойственна раздвоенность и противоречивость. Он сам так характеризует две стороны своей натуры: «Одна, как страсть любви, пылка и жадно льнет к земле всецело, другая вся за облака так и рванулась бы из тела».

Одна душа устремлена к наличному бытию, к тому, что есть, что окружает героя, другая – к чему-то иному, к тому, чего здесь нет, к неведомому, в будущее. Одна желает раствориться в достигнутом, хочет продлить на век счастливое мгновение, другая олицетворяет погоню за временем, непрекращающийся переход от одного состояния к другому.

## Огонь сомнения

Вместе с тем духовный мир Фауста исполнен глубокой неудовлетворенности всем существующим. В Народной книге он прорицатель, познавший связи между расположением небесных светил и судьбами людей. Он тайный экспериментатор, занятый поисками чудодейственных средств для превращения неблагородных металлов в золото и серебро. Он может вызывать души умерших, гадать о будущем по линии рук, находить клады, изготавливать приворотные зелья.

Фауст Гете также не удовлетворен знаниями о жизни, как и его легендарный прообраз. Его первый монолог – это мрачные размышления о неспособности науки раскрыть «вселенной внутреннюю связь», постичь «все сущее в основе». Фауст обращается к тайным силам магии, вызывает духа земли. Дух отвергает Фауста и отказывает ему в помощи: Фауст слишком дерзок в стремлении сравняться с ним.

Второй монолог героя является выражением еще большего отчаяния и свидетельствует о неудовлетворенности жизнью вообще. Фауст подносит к губам чашу с ядом, и только донесшиеся до его слуха удары колокола и ангельское пение («Христос воскрес!») останавливают его руку. Он покидает тесную келью, устремляется за город к толпам гуляющих (сцена «У ворот»), но не может обрести себя и там и вступает в сделку с дьяволом.

Отныне уже сам Сатана готовит ему испытание за испытанием. Ему надо выяснить, не удовлетворится ли Фауст безудержным разгулом и пьянством («Погребок Ауэрбаха» в Лейпциге), грубой чувственностью и плотскими наслаждениями («Вальпургиева ночь»), возвышенной страстной любовью Гретхен («Улица. Вечер. На прогулке» и др.), достижениями идеалов античной красоты («Внутренний двор

Замка»). Ведь только в этом случае он получает Фаустову душу. Но ни одно из пережитых мгновений Фауст не готов продлить на век.

Не менее кричащее противоречие таится в гранях духовного мира героя. Одна из них – праведная, позитивная, положительная. Другая – греховная, негативная, отрицательная. Фауст стремится к познанию смысла человеческой жизни, с редким упорством преодолевает встающие на его пути преграды, проявляет мужество и стойкость в самых сложных жизненных ситуациях.

Причем никогда не теряет присутствия духа. Он тяготеет к пьяной удалю распоясавшихся завсегдатаев винного погребка, преодолевает искушение всех видов сладострастия на шабаше ведьм при появлении одинокой тени несчастной Гретхен, отказывается от тысячи противоречащих его совести и неприемлемых для него дьявольских соблазнов.

## Фауст и Мефистофель

Одновременно с этим он сам избрал Мефистофеля спутником и партнером. И не только готов добровольно следовать за ним, но и подсказывает чёрту, как с помощью ларчика с драгоценностями сблизиться с доверчивой девушкой. Фауст в конце концов погубил ее, хотя и невольно, не осознавая в полной мере, что не в состоянии всего себя отдать любви. Он убил вступившегося за честь сестры Валентина и сделал это не в честном бою, а с помощью колдовства Мефистофеля. Черт – он же черный пес, он же странствующий студент, а также злой дух, королевский шут, скряга, сварливая старуха, искатель кладов, смотритель строительных работ – двойник героя. Он есть не что иное, как второе «я» самого Фауста.

Согласно библейской легенде, Бог создал человека по своему образу и подобию. Человек был приближен к Господу, но, вкусив плодов от дерева познания Добра и Зла, был изгнан из Рая.

Дьявол поначалу также входил в состав Небесного воинства (Люцифер – даритель света, ангел утренней звезды), но восстал против Бога и был низвергнут с небес.

У дьявола было множество имен: Люцифер, Веельзевул, Уриан, Сатана, Чёрт. Мефистофель – одно из них. Оно содержит в своей основе древнееврейские слова. Первое – «мефиз», что значит «разрушитель», второе – «тофель», то есть «обманщик» или «лжец». Латинизированная форма имени героя трагедии происходит, очевидно, от «фаустус», что значит «удачливый», «счастливый».

Однако Фауст, как и Мефистофель, – известный надувала, задира и соблазнитель. Он и сам характеризует себя не лучше: «Скиталец, выродок унылый, я сею горе и разлад, как с разрушительной силой летящий в пропасть водопад». Фауста и Мефистофеля объединяет и то, что они – существа в высшей степени целеустремленные. Правда, Фауст стремится познать смысл человеческой жизни, а Мефистофель – захватить его душу.

Фауст соткан из противоречий. И Мефистофель – «парадокс сплошной», ибо он: «Часть силы той, что без числа творит добро, всему желая зла». Вы спросите, как можно всему желать зла и тем самым творить добро? Мефистофель – это отрицание. А отрицание – необходимое условие продвижения вперед. Любое явление в природе, обществе или процессе познания в своем развитии достигает собственного отрицания, то есть становится качественно иным. Детство отрицается юностью, зрелость – старостью, смерть – рождением. Эта цепь отрицаний не имеет ни начала, ни конца. Конечно, Мефистофель и его адские фурии имеют сатанинский ореол, олицетворяют собой греховное, дионисийское начало. Вместе с тем Черт – подручное средство у Бога. Ведь именно Бог(!) разрешает Мефистофелю подвергнуть Фауста различным испытаниям (!!), низвести его в бездну: «Из лени человек впадает в спячку. Ступай, расшевели его застой, вертись пред ним, томи и беспокой, и раздражай своей горячкой». Может быть поэтому, оставшись в одиночестве и завершая «Пролог на Небе», Мефистофель говорит о Господе: «Как речь его спокойна и мягка! Мы ладим, отношений с ним не портя. Прекрасная черта у старика так человечно думать и о Черте».

## Маргарита

Важнейшая сюжетная линия книги открывается появлением на ее страницах Маргариты. Трогательная, набожная, жившая одними чувствами девушка вносит в поэтический строй трагедии особый женский колорит. Подкупающая искренность и чистота душевного строя Гретхен раскрываются в полной смятения и чувств ее песенке «Что случилось со мною?», которую многие знатоки расценивают как одно из лучших лирических творений не только в наследии Гете, но и в немецкой поэзии вообще.

Величайшим образцом воплощения трагического в искусстве по праву считается заключительный эпизод первой части книги – сцена в тюрьме, рисующая встречу Фауста с обезумевшей Маргаритой. Народная книга и другие версии легенды о Фаусте, существовавшие до выхода в свет сочинений Гете, не содержали трагической истории любви и гибели Гретхен. В этой сюжетной линии отразились впечатления поэта, знавшего о печальной участи некой Сюзанны Маргреты Брандт – не вымышленной, но реально существовавшей франкфуртской девицы, которая решилась на убийство своего ребенка в стремлении избежать неминуемого позора.

На долю героини трагедии выпали еще более страшные испытания. Ее страдания столь же безмерны, сколь безгранична снизошедшая на нее любовь. Невероятные дьявольские обстоятельства превратили ее в преступницу. Гретхен не только утопила собственного ребенка, но считала себя повинной в смерти матери и причастной к гибели собственного брата. Она была отвергнута и проклята людьми, нищенствовала, временами теряла рассудок, и все же отказалась покинуть тюрьму с любимым и испустила свою вину на плахе.

История грехопадения и нравственного оправдания Маргариты, словно отблеск былого, дает о себе знать во второй части трагедии. Гретхен прощает Фауста. Любовь и милосердие очищают женщину. Нити любви, милосердия и раскаянья соединяют Гретхен с Еленой Прекрасной, и далее – через Великую грешницу, Жену Самарянскую и Марию Египетскую, души которых спасены и обитают на небесах,

устремляется к Богородице, — дарительнице жизни, символу святости, заступничества и чистоты. Так исподволь и постепенно в трагедии зарождается и крепнет таинственный феномен вечно женственного начала, обретающий, наконец, свое понятийное выражение в тексте мистического хора, которым завершается все произведение.

## Фауст и Бог

Средневековая церковь утверждала, что вероотступничество — очень опасная вещь. Согласимся: действительно опасная. Для самих вероотступников.

Известно, что католичество начало последовательную борьбу с еретиками со второй половины XIII века. Скорбный счет злодеяний инквизиции открыла женщина, обвиненная в распутстве с дьяволом. Она была сожжена на костре. Эта же участь постигла Джордано Бруно, Джироламо Савонаролу, Яна Гуса, Этьена Доле. К опасным искателям запретной мудрости суеверная молва относила прославленных мыслителей: Пьера Абеляра во Франции, Раймунда Луллия в Каталонии, Пьетро д'Абано в Италии, Альберта Великого в Германии.

Суровая расплата ожидала тех, кто посмел переступить запретную черту религиозной аскетической морали. Епитимьи «за прелюбодеяние» подвергались женщины, родившие вне брака. Их водили по улицам средневековых городов, облачив в жалкое рубище. Этот варварский обычай, кстати сказать, сохранился в Веймаре вплоть до конца XVIII века и был отменен лишь после вмешательства Гете.

Не щадила людская молва сомневающих и безбожников. С опасными обвинениями в атеизме приходилось сталкиваться многим, в том числе и Кристоферу Марло — великому поэту и драматургу эпохи Шекспира, автору знаменитой трагедии о докторе Фаусте. Вот почему философское вольномыслие лишь иногда проявлялось открыто, но чаще прибегало к помощи неких «театральных атрибутов», скрываясь под маской официального конформизма.

Был ли верующим Фауст? Этот вопрос недаром терзал его возлюбленную.

**«Маргарита**

Ты в Бога веришь ли?

**Фауст**

О милая, не трогай  
Таких вопросов. Кто из нас дерзнет  
Ответить не смутясь: «Я верю в Бога»?  
А отповедь схоласта и попа  
На этот счет так искренне глупа,  
Что кажется насмешкою убогой».

**Маргарита**

Так ты не веришь, значит?

**Фауст**

Не коверкай  
речей моих, о свет моих очей!  
Кто, на поверку, разум чей  
Сказать осмелится: “Я верю”?  
Чье существо  
Высокомерно скажет: “Я не верю”?  
В Него,  
Создателя всего,  
Опоры  
Всего: меня, тебя, простора  
И самого Себя?  
Или над нами неба нет,  
Или земли нет под ногами  
И звезд мерцающее пламя  
На нас не льет свой кроткий свет?  
Глаза в глаза тебе сейчас  
Не я ль гляжу проникновенно,  
И не присутствие ль вселенной  
Незримо явно возле нас?  
Так вот, воспрянь в ее соседстве,  
Почувствуй на ее свету  
Существованья полноту

И это назови потом  
Любовью, счастьем, божеством.  
Нет подходящих соответствий,  
И нет достаточных имен,  
Все дело в чувстве, а названиее  
Лишь дым, в котором блеск сиянья  
Без надобности затемнен».

Ответ Фауста Маргарите выдержан в пантеистическом духе. В средние века, в противовес христианству, с определяющим для него пониманием Бога как личности, пантеизм придерживался представления о безличном мировом духе, скрытом в самой природе. Это учение было, несомненно, оппозиционным по отношению к господствовавшим теистическим взглядам. Вместе с тем, нет никаких оснований объявлять пантеизм целиком нерелигиозным мировоззрением. В его рамках постепенно складывались два направления: одно, растворявшее природу в Боге, было теистическим, другое, растворявшее Бога в природе, – соприкасалось с атеизмом.

Приведенный выше отрывок не дает возможности однозначно заключить, каково мировоззрение Фауста – религиозное или нет. Можно лишь подтвердить, что оно далеко выходило за рамки традиционного символа христианской веры. Из текста трагедии вытекает, что фаустово кредо со временем менялось. Он верил и в магические чудеса, и в мистические представления о населенном духами мире природы, и в возможность пережить счастливое мгновение, которое каждый раз ускользало от него, как мираж, воплощаясь поочередно то в мечту о вечной любви к Маргарите, то в стремление достигнуть идеала красоты, то в утопическое представление о совместном труде людей для их общего блага.

Вот почему на вопрос о том, был ли Фауст верующим человеком, я бы ответил так: верящим – да, если под верой понимать внутреннюю духовную опору человека, без которой он не может существовать, если под ней понимать непреклонную убежденность в правоте того дела, которому посвящаешь свою жизнь. Такая вера становится источни-

ком подлинной моральной стойкости и питает безостановочное продвижение вперед ради благородной цели.

## Жизнь не подвесишь на «шнурочки» идей

«Фауст» для Гете был главным делом всей его жизни. Этот гигантский труд создавался поэтом в течение долгих 58 лет и появлялся в печати частями. Заключительные разделы трагедии были опубликованы только после смерти автора.

Не перестаю удивляться пронизательности Гете. Вот, на мой взгляд, одна из самых замечательных сцен трагедии:

### «Канцлер

Лишь выглянь из дворцового окна,  
Тяжелым сном представится страна.  
Все, что ты сможешь в ней окинуть оком,  
Находится в падении глубоком,  
Предавшись беззаконьям и порокам.  
Тот скот угнал, тот спит с чужой женой,  
Из церкви утварь тащат святотатцы,  
Преступники возмездья не боятся  
И даже хвастают своей виной.  
В суде стоят истцы, дрожа.  
Судья сидит на возвышеньях,  
А рядом волны мятежа  
Растут и сеют разрушенья.  
Но там, где все горды развратом,  
Понятия перемешав,  
Там правый будет виноватым,  
А виноватый будет прав.  
Не стало ничего святого.  
Все разбрелись и тянут врозь.  
Расшатываются основы,  
Которыми все создано.  
И честный человек слабеет,  
Так все кругом развращено.  
Когда судья карать не смеет,  
С преступником он заодно <...>

### **Начальник военных сил**

Не стало мирного приюта,  
Везде усобицы и смуты,  
Нужна жестокая борьба,  
А власть верховная слаба.  
Мещане в городской ограде  
И рыцарь в крепости средь гор  
Отсидиваются в засаде,  
Оказывая нам отпор.  
Нетерпелив солдат наемный  
И требует оплаты в срок.  
Не будь за нами долг огромный,  
Все б разбежались наутек <...>

### **Казначей**

Пришел конец союзным взносам.  
И денег никаким насосом  
Теперь в казну не накачать.  
Иссяк приток подушных сборов,  
У нас что город, то и норов,  
И своевольничает знать.  
Теперь в любом владенье князем  
Хозяйничает новый род.  
Властителем мы рук не свяжем,  
Другим раздавши столько льгот.  
Из партий, как бы их ни звали,  
Опоры мы не создадим.  
Нам так же чужды их печали,  
Как мы и наши нужды им.  
Кому теперь какое дело,  
Ты гвельф или ты гибеллин?  
Своя рубашка ближе к телу,  
Все за себя, всяк господин.  
У всех желанье стать богаче,  
На всех дверях замок висячий,  
Но пусто в нашем сундуке.

### **Смотритель дворца**

И я в таком же тупике.

Пусть экономией мы бредим,  
Мы прямо к разоренью едем <...>»

Это о каком времени и о какой стране, дорогой читатель? О средневековье и Римско-Германском государстве, не так ли?

Впрочем, религия, философия и искусство служили необходимой внутренней опорой человеку во все времена, в том числе и в такие, когда духовный надлом, всеобщий хаос и мешанина близки к безумию.

### **Фауст**

«Что значит знать? Вот, друг мой, в чем вопрос».

Стремление нашего героя преодолеть ученое затворничество, постичь тайны бытия в реальной жизнедеятельности с помощью личного опыта и собственных переживаний вполне объяснимо. Жизнь ставит нелегкие вопросы: что человек может знать? на что он может надеяться? что он должен делать? в чем смысл и предназначение его существования? Получить ответ на эти вопросы с помощью одного лишь научно-теоретического знания едва ли возможно. Понятна и неудовлетворенность Фауста абстракциями «книжной» науки:

«Пергаменты не утоляют жажды.

Ключ мудрости не на страницах книг».

Напомним, что наши древнейшие предки были носителями так называемого предконцептуального знания, к области которого мы относим мифологию, магию, начальные формы религии, предфилософские рассуждения, утилитарно-практические сведения и художественно-образное миропонимание, присущее искусству. К концептуальному знанию обычно относят философию античности, накопление сведений в таких областях, как математика, физика, астрономия, а в эпоху средневековья – так называемый герметизм (алхимию, каббалистику, астрологию) и различные виды религиозных учений (теологию, теософию, богословие). Вот почему распространение науки, то есть теоретической формы знания, относится только к XV–XVII векам, к эпохе Ренессанса. К этому времени знание приобрело чет-

кую деструктивную организацию и включило в себя, наряду с эмпирическим, уровень собственно теоретический. К началу XVIII века произошло и оформление науки в качестве социального института, что сопровождалось появлением первых научных обществ, академий, периодических научных изданий и т. п.

Приходилось ли вам сталкиваться с проявлениями «наивного сциентизма», абсолютизацией роли науки, стремлением «онаучить» все и вся, каждую сферу общественной жизни, любую форму выражения человеческого духа? Думаю, что – да, ибо в понятие «научный» многие из нас до сих пор автоматически вкладывают положительный, а в понятие «ненаучный» – отрицательный смысл.

Но знаем мы это или не знаем, признаем это или не признаем, – у науки есть границы, и это дало повод Гадамеру, одному из ведущих представителей философской герменевтики XX века, бросить крылатую фразу: «Мы живем в такое время, когда до суеверия верят в науку». Гадамер совершенно справедливо имел в виду, что наука есть лишь особый, но далеко не единственный тип знания.

Как и во времена Гете остается только гадать, когда же, наконец, этот непреложный факт будет усвоен общественным сознанием?

Некто Гертруда Стайн спросила Пикассо, только что завершившего создание на холсте ее живописного образа: «Вы находите, что этот портрет похож на меня?» Ответ был: «Нет, я этого не нахожу. Но, быть может, когда-нибудь вы будете похожи на этот портрет».

Современники поэта не сразу получили возможность охватить это грандиозное произведение целиком. Многим в то время казалось, что главной темой в поэме станет осуждение Фауста – слишком сильным было влияние «Народной книги» и других, близких к ней концептуально, многочисленных литературных и театральных версий легендарного сюжета. Вот почему еще при жизни Гете известную строчку из «Театрального вступления», живописующую «движение от небесной выси к земной жизни, и от нее – в бездонную пропасть ада», пытались истолковать как прямое выражение главной мысли трагедии.

Позднее стало очевидно, что основное место в этом произведении принадлежит теме искупления. Тем более, что в одном из обращений Гете к Эккерману, поэт, отталкиваясь от содержания известного хора ангелов, уносящих душу Фауста на небо, упоминает о ключе к его спасению. С одной стороны, это непрекращающаяся до конца жизни деятельность героя, постепенно возвышающая и очищающая его. С другой, – приходящая к нему в качестве помощи свыше вечная любовь.

Освещение сюжета трагедии под этим углом зрения породило попытки определить его идею в традиционном для христианства этическом контексте: Бог всемогущ и милостив, он сам предопределил мрак и свет как два противоположных начала жизни и не допустит, чтобы душа ищущего человека, временно поддавшегося дьявольскому искушению, стала в конечном итоге добычей Сатаны.

Мысли же самого Гете на этот счет столь примечательны, что должны быть приведены целиком: «Какую идею я хотел воплотить в “Фаусте”? – писал Гете. – Как будто я сам это знаю и могу это выразить! “С Неба через Мир в Преисподню”, – вот что я мог бы сказать на худой конец, но это не идея, это процесс и действие. Далее, если Чёрт проигрывает партию и если среди тяжелых заблуждений, непрерывно стремящийся ввысь к добру человек достигает спасения, то в этом, правда, есть и очень действенная, много объясняющая, хорошая мысль – но это не идея, лежащая в основе целого и пронизывающая каждую его отдельную сцену. В самом деле, хорошая это была бы шутка, если бы я пытался такую богатую, пеструю и в высшей степени разнообразную жизнь, которую я вложил в моего «Фауста», нанизать на тощий шнурочек одной единой для всего произведения идеи!»

Попытки нанизать произведение Гете на «тощий шнурочек» единой для всего произведения идеи, однако, не прекращались. Новой и широко распространившейся у нас в свое время трактовкой стало деяние на благо общества как высший смысл и венец существования человека на земле.

## Гений злого действия

«В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово был Бог» – так перевел первые строки Евангелия от Иоанна Мартин Лютер в XVI веке. Этот перевод стал каноническим. Однако еще Гердер в комментариях к Евангелию отмечал, что «логос» в изначальном греческом тексте – явление весьма многозначное по смыслу и может переводиться не только как «слово», но и как «мысль», «воля», «действие», «любовь». Фауст отвергает канонический перевод, а свой – «В начале было Дело» – превращает в девиз всей дальнейшей жизни. «О деятельный гений бытия, прообраз мой!» – так он обращается к духу земли.

А вот как деятельную сущность нашего героя характеризует Мефистофель: «Он рвется в бой и любит брать преграды, и видит цель, манящую вдали <...> и век ему с душой не будет сладу, к чему бы поиски не привели».

Фаусту было суждено познать достижения естественных и оккультных наук, постигнуть догматы христианской веры, самые дерзкие проявления язычества и богохульства, изведать всевозможные виды наслаждений, все мыслимые и немыслимые пороки, пережить безумства любви, ненависть и предательство, возвыситься до идеала красоты и стать обладателем Елены Прекрасной, пройти испытание властью, богатством и славой, преодолеть пределы пространства и времени, побывать в разных эпохах и самых экзотических странах, проникнуть в глубины земли, где рождаются первообразы всех вещей. Он стал носителем совокупного опыта человечества. Его жизненный путь подошел к концу.

Получив в награду от Императора затопленный морем берег, Фауст целиком поглощен благородной целью его переустройства. Он стремится отвоевать часть суши у моря, строит плотину, роет траншею и отводит воду. На отмели возводит дворец, на месте болота начинает выращивать сад. Ему уже сто лет, а прекрасное мгновение, которое захотелось бы продлить на век, еще не наступило. Куда же теперь, старик?

Настоящим бельмом в глазу стали Фаусту расположенные на песчаном холме липовая роща с часовней да жалкая лачуга Филемона и Бавкиды, огонь в окнах которой служил

маяком и не раз спасал от гибели заблудших странников. Фауст томится и безумствует, зарится на клочок земли, который ему не принадлежит, раздражен отказом Филемона и Бавкиды переселиться в низину, в более просторное и удобное жилище. Куда там! Старичье не знает своего счастья.

Да и Фаусту неведомо, что «густолистый сад» взращен на отмели не старательной артелью, а самим Сатаной. Крепкий мол воздвигнут на берегу не землекопами, а каким-то странным пламенем по ночам. Он не знает, что его сподвижники, без усталости доставляющие мешками и ящиками всевозможное добро, – не честные морские торговцы, а пираты, занятые жестоким грабежом.

Бавкида о Фаусте: «Бедной братии батрацкой сколько погубил канал! Злой он, твой строитель адский, и какую силу взял! Стали нужны до зарезу дом ему и наша высь. Он без сердца, из железа, скажет – и хоть в гроб ложись».

Не дождавшись добровольного ухода Филемона и Бавкиды, Фауст приказывает Мефистофелю переселить их насильно. Мефистофель же освобождает песчаный холм по своему: лачугу неожиданно охватывает огонь, в котором гибнут и Филемон, и Бавкида, и странник, остановившийся у них на ночлег. «Так ощути ту власть краями век! Плачу тебе проклятьем за презренье. Живет слепорожденным человек, а ты пред смертью потеряешь зренье», – говорит Фаусту Забота, еще один аллегорический персонаж.

Мы подошли к трагической развязке. Фауст произносит свой знаменитый предсмертный монолог. Он наконец открыл смысл человеческой жизни. Он по-прежнему полон страсти, воля его не сломлена. И все же Фауст говорит не просто как ослепленный, он говорит как слепец. В выстраданной мудрости истины не больше, чем в масштабных созидательных действиях – постройки канала, возведения вала, крепления насыпи – в рытье обыкновенной могилы.

Это наводит на мысль.

## Правота – несчастье «слепых»

Сегодня мы тоже обращаемся к свободному человеку. Именно к человеку, а не к искусственно выращенному прин-

ципиально новому гармонично развитому мифическому гомункулу, приспособленному к существованию в условиях бесклассового общества на основе лишения его собственности и преодоления разделения труда. Обращаемся к нашему современнику, его реальному облику, потенциалу, потребностям. К тому самому человеку, который расправляет плечи, обретает утраченное достоинство и проникается надеждой.

Сегодня не менее остро стоит вопрос о предназначении человека, о его долге и ответственности. Соизмеримы ли его устремления и помыслы с уходящими ввысь критериями цивилизованности и гуманизма? Что надо сделать, чтобы новое поколение людей, наши дети, внуки и правнуки были духовно богаче и счастливее нас? Способны ли мы вообще породить дальновидную стратегию общественного развития, определить не утопический, но прочно выросший на земле механизм ее осуществления, изыскать необходимые для этого реальные возможности и резервы?

Фауст предан идее свободного труда. Споры нет, это великая идея, но все же...

Когда нам говорят, что теория деятельностного изменения человеком окружающего мира, а через преобразование мира изменение и самого себя – важное методологическое основание трактовки процессов социальной жизни, мы соглашаемся (конечно же, да!), но при этом спросим себя: «Единственное ли основание? Достаточное ли?». Ведь недаром все большую известность приобретают исследования, разрабатывающие комплекс проблем человека и отвергающие взгляд на него исключительно как на «сгусток социума».

Общество не в состоянии играть роль абсолютного деспота в формировании человека, поскольку его императивы, под воздействием которых личность находится независимо от собственного желания, приходят в столкновение с императивами генов, которые человек также не выбирает по своей прихоти. Почему же мы продолжаем упорно утверждать, что человеческий мир – это мир его деятельности, которая к тому же есть не что иное, как общественный способ бытия человека? Пристало ли нам забывать уроки истории

культуры, которые учат, что деятельность как таковая не является исчерпывающим основанием человеческого существования. Если основанием деятельности является сознательно формулируемая цель, то основание самой цели нередко лежит вне деятельности, в сфере человеческих ценностей и идеалов.

И разве зависимость самой деятельности от других факторов не выражается в том, что в разных типах культуры она занимает неодинаковое место, выступая то в роли высшего смысла человеческого бытия, то на правах далеко не почитаемого условия жизни? Возьмите буддийскую культуру во всей совокупности ее синкретических культурных комплексов (архитектуру, скульптуру, живопись, литературу, буддийскую образованность и т. п.). Ведь идеал буддизма предстает как абсолютное непричинение вреда окружающему, проистекающее из чувства совершенной удовлетворенности. В интеллектуальной сфере в соответствии с этим идеалом устанавливается практика созерцательного размышления (медитации), результатом которого оказывается переживание целокупности всего бытия, полная самоуглубленность. Состояние же совершенной удовлетворенности, самоуглубления, преодоления желаний и абсолютная независимость внутреннего бытия мыслится в буддийской культуре как подлинное освобождение (или нирвана).

Но нам это, конечно, не подходит.

Какая там медитация? Какая там нирвана? Нам всегда абсолютно не доставало одного лишь объяснения мира. Нам было мало самоуглубленности и размышления. Мы не можем, мы не умеем просто жить, взращенные в тревожную пору обожествления революционной практики, мы непременно должны все переделать, и по возможности до основания. Вот и сейчас мы повторяем вслед за Фаустом: «Лишь тот, кем бой за жизнь изведен, жизнь и свободу заслужил». И когда, взнузданные бесами, мы снова ринемся «на бой кровавый, святой и правый», может быть, хотя бы тогда мы зададим себе вопрос: «А зачем?». Действительно ли впереди нас ожидает свобода? И разве свободный человек не может быть несчастным? Не является ли в таком случае

счастье каждого человека тайным смыслом всего общественного существования?

Может быть, и впрямь ответы на эти вопросы нам суждено постигнуть не ранее, чем наступит у нас новая жизнь. Не та, которую еще сравнительно недавно сулили нам новоявленные пророки, а другая, достойная простого нормального человека.

«Кто ищет, вынужден блуждать...» (Господь).

Рассказывают, что немецкий математик Давид Гильберт как-то заметил, что каждый человек имеет некоторый горизонт взглядов, и когда этот горизонт сужается и превращается в точку, человек говорит: «Это моя точка зрения».

И, действительно, как часто мы, утверждаясь в чем-либо, приобретая свою жизненную позицию, перестаем замечать, что одновременно с этим ограничиваем горизонт других возможностей, иных, не менее продуктивных подходов и решений: ведь выбрать – значит исключить! Как часто мы не признаем другого пути – только единственный, свой, и совершенно не понимаем, не представляем себе, что кто-то тоже, может быть, по-своему прав: для нас аксиома, что только мы можем учить, а другие – учиться у нас.

Но почему, наставляя других, мы не вразумляем самих себя? Почему, навязывая кому бы то ни было вероучение, которое он в глубине души не признает, мы не понимаем, что это не только противоестественно, но и абсурдно? Всякое насильственное рекрутирование сторонников определенного мировидения порождает лишь лжеверующих – не об этом ли вопиет весь печальный опыт далекого и недавнего прошлого?

Без энтузиазма, совсем не так, как прежде, я вступаю теперь на путь открытой полемики. И нетерпимый собеседник (а им бывает каждый из нас) – это человек, ведомый несчастной звездой. Нет ничего более чуждого нашему безграничному фанатизму, нежели компромисс. И не потому ли Себастьян Кастеллио – современник Эразма Роттердамского – в трактате, посвященном искусству сомнений, заметил, как трудно вести диалог с тем, кому неведома многомерность или многозначность каждой или практически каждой земной истины.

Вы, конечно, обратили внимание – практически каждой!

А что уж говорить о вечных философских вопросах культуры, которым посвящена бессмертная трагедия Гете? Пусть каждый трактует, любит и ценит ее по-своему. А для меня эта книга навсегда останется откровением о бытии, о бесконечной устремленности духа к постижению смысла человеческой жизни.

---

---

## Между Богом и Чёртом (мнение читателя)

Красивый красный кофейник стоял на столе, кофе был разлит в красивые красные чашки. За столом неторопливо беседовали два человека.

– В чем-то вы, наверное, правы, – говорил Евгений Георгиевич, – но по основным позициям я все-таки не могу согласиться. Поймите, Фаусту я отдал большую часть жизни, и взглядов своих так просто не меняю.

– А может, это вовсе и не профессор Гуренко сейчас со мной разговаривает, – думал я, разглядывая, как незаметно улечувивается ароматный дымок над кофейником. – А если это не Гуренко, то кто?

Тут мне стало страшно. Я живо представил себя доктором Фаустом, как тот мечется, пытаюсь постичь то, что постичь невозможно, и в конце концов вступаю в рискованную сделку.

Вот об этом бы написать, но не получится!

– Почему же не получится? – улыбается Гуренко. – Вы попробуйте.

– Откуда он знает, о чем я подумал? Он читает мои мысли! – мне становится совсем страшно. Холодная испарина выступает на лбу.

Фаусту тоже однажды становится страшно. Он мучается от внутреннего беспокойства. Он во всем крайне неуравновешен и противоречив. Ему досаждают рутинная работа, косность, ханжество, лицемерие и мораль общества. Он не знает, как от всего этого избавиться, и мечется по своей комнате, как зверь, посаженный в клетку.

Что же изводит Фауста, почему он такой?

Его изводит одна догадка. Он прожил уже много лет. Стал солидным ученым – магистром наук, доктором. Но вдруг понимает: все, что он изучил, – вздор. И этим вздором он понапрасну забивал свою голову и «водил за нос учеников». Это действительно страшно. Столько сил, столько лет истрачено впустую, а ты – «был и остался дураком».



Фауст находит выход. Когда подумаешь, какую задачу он перед собой ставит, голова идет кругом: «познать достижения естественных и оккультных наук, постигнуть догматы христианской веры, самые дерзкие проявления язычества и богохульства, изведать всевозможные виды наслаждений, все мыслимые и немыслимые пороки, пережить безумства любви, ненависть и предательство, возвыситься до идеала красоты и стать обладателем Елены Прекрасной, пройти испытание властью, богатством и славой, преодолеть пределы пространства и времени, побывать в разных эпохах и самых экзотических странах, проникнуть в глубины земли, где рождаются первообразы всех вещей, стать носителем совокупного опыта человечества».

Возможно ли это простому смертному? Нет, невозможно. Никто из нас не в состоянии разом охватить прошлое, будущее и настоящее человеческого бытия. Наверное, только Бог способен на это. Но Фауст – не Бог, однако, судя по целям, стремится к Нему приблизиться, стать подобным.

За это он и наказан, а не за то, что связался с Чёртом. Между Чёртом и Богом находится Маргарита. На мой взгляд, Евгений Георгиевич умышленно поместил описание ее образа именно в этом месте статьи. Маргарита уходит от Чёрта и тянется к Богу.

В первом случае она сродни доктору Фаусту. Так же как Фауст готов на все ради безграничного знания, так и Маргарита готова на все ради безграничной любви.

А любовь – это ведь тоже знание. Не зря же в Библии высший акт любви обозначают словом «познать». Поскольку любовь «безграничная», то она нарушает чьи-то границы, делает кого-то несчастным. Так оно и происходит: Маргарита убивает своего ребенка, из-за нее гибнет брат и прочее. Однако, в отличие от Фауста, Маргарита превозмогает искушение и раскаивается (то есть преодолевает в себе Каина – первого братоубийцу в истории рода людского, если опять же вспомнить Библию).

А что же Чёрт и почему статья называется «“Ошибка” доктора Фауста»?

Е. Г. Гуренко не дает на это прямого ответа. Дескать понимай как хочешь: то ли ошибся Фауст в том, что связался с Нечистым, то ли нет. Но как бы мимоходом в тексте приводится буквальное значение имени Мефистофель – разрушитель и обманщик. Разрушитель чего? Личности. Посредством чего? Обмана. А в чем суть этого обмана? Черт пообещал то, что заведомо не мог выполнить. Ну не мог Черт дать Фаусту абсолютно все, поскольку сам был лишь «часть силы той...»

Часть – не целое!

**Михаил ХЕНКИН**

# ТОРГСИНЫ В ЗАПАДНО-СИБИРСКОМ КРАЕ

И. В. ПАВЛОВА,  
доктор исторических наук,  
Новосибирск



---

5 марта исполняется 50 лет со дня смерти И. В. Сталина. В преддверии этой даты в России торжественно отмечалось 60-летие Сталинградской битвы. При этом мало кто вспоминал 50-летие «дела врачей». И уж совсем неохотно вспоминают 70-летие массового голода, унесшего, согласно современным подсчетам, жизнь почти 7 млн чел. Этот голод был вызван не природно-климатическими условиями, а стал следствием государственной акции Сталина под названием «коллективизация».

Предлагаемый сюжет – это небольшая зарисовка из того времени о магазинах Всесоюзного объединения по торговле с иностранцами в СССР (Торгсин), которые существовали в 1930-е годы на территории Западно-Сибирского края<sup>1</sup>.

---

Впервые в научной литературе об этих магазинах написала Е. А. Осокина, используя в качестве основного источника материалы о деятельности объединения Торгсин из Российского государственного архива экономики<sup>2</sup>. О сибирских торгсинах пока никаких работ нет, хотя в государственном архиве Новосибирской области имеется специальный фонд «Западно-Сибирская краевая контора Всесоюзного объединения по торговле с иностранцами» (Р356), насчитывающий 222 единицы хранения.

Торгсин возник на базе конторы по торговле с иностранцами, которая существовала в СССР с 1930 г. и занималась обслуживанием только иностранцев, приезжавших в страну на короткое время. В 1931 г. эта контора была преобразована во Всесоюзное объединение по торговле с иностранцами с центральным аппаратом в Москве, подчинявшимся распоряжениям Наркомата внешней торговли, и краевыми и областными конторами на местах. С осени 1931 г. магазины Торгсина стали обслуживать не только иностранцев, но и советских граждан, которые могли покупать там товары в обмен на имевшиеся у них валюту и золото (ювелирные изделия, утварь, монеты старого чекана), а с октября 1932 г. – и серебро.

---

<sup>1</sup> До конца 1934 г. Западно-Сибирский край включал в себя Омскую область и Красноярский край, а до 1937 г. – Новосибирскую, Кемеровскую, Томскую области, Алтайский край и республику Алтай.

<sup>2</sup> Осокина Е. А. За зеркальной дверью Торгсина // Отечественная история. 1995. № 2. С. 86–104; Она же. За фасадом «сталинского изобилия»: Распределение и рынок в снабжении населения в годы индустриализации. 1927–1941. М., 1998. С. 160–169.

Открытие Торгсина для рядовых советских людей произошло в момент крайне тяжелого продовольственного положения в стране, вызванного коллективизацией. В Сибири раньше, чем в других регионах, обозначились признаки настоящего голода. Понятно, что люди были готовы идти на все, чтобы выжить, и уж, конечно, расставались для этого с имевшимися у них драгоценностями. Тем более что далеко не все советские граждане оказались включены в систему карточного обслуживания населения, которая была введена в СССР с 1929 г. Прежде всего, прав на пайки не получили крестьяне, вынесшие на себе всю тяжесть коллективизации.

Что же касается сталинской власти, то она в поисках валютных средств для закупки станков и вооружения использовала самые разные способы выкачивания золота, серебра, бриллиантов и антикварных вещей для последующей продажи их за границу. Один из экзотических, на первый взгляд, но весьма драматичных способов изъятия ценностей описан в воспоминаниях М. С. Кагана: «В народе это называлось “золотые ночи”, потому что подозреваемого в наличии у него золота арестовывали вечером, привозили в ОГПУ и просили сдать государству для строительства социализма имеющиеся у него ценности; если он соглашался, его отвозили домой и забирали все то, что он “дарил” государству, если же он говорил, что у него никаких ценностей нет, его отправляли в камеру – ее называли “парилка”, – где в тесно набитую людьми комнату запускали пар и держали там каждого до тех пор, пока он не начинал задыхаться и соглашался отдать все свои сокровища, лишь бы прекратить эту пытку. Но и тех, кто сразу отдавал свое добро, – подобно моему отцу – через некоторое время забирали снова, предполагая, что он отдал не все, и процедура воздействия повторялась; брата моей матери, имевшего в годы нэпа какое-то кустарное производство, держали несколько раз по несколько дней, пока не убедились, что он действительно отдал все, что имел. Процедуру эту проходили не только мужчины, но и женщины – правда, парили их отдельно от мужчин...»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Каган М. С. О времени и о себе: СПб., 1998. С. 17.

Так что создание магазинов Торгсина, в которых можно было в обмен на валюту и драгоценности купить продовольствие, можно рассматривать как уступку со стороны власти. Тем более, что цены в этих магазинах были хотя и выше пайковых, но ниже государственных коммерческих и рыночных цен. Таким образом, благодаря торгсинам власть сумела не только сконцентрировать в своих руках имевшуюся в стране валюту, но и отследить тех, кто имел драгоценности, и тех, кто поддерживал связь с заграницей.

Начало организационной и хозяйственной деятельности Западно-Сибирской краевой конторы Торгсина относится к 23 февраля 1932 г., а через месяц открылась первая торговая точка в Новосибирске. К концу года магазины Торгсина существовали в 22 населенных пунктах – кроме краевого центра, в Омске, Томске, Барнауле, Бийске, Славгороде, Исиль-Куле, Таре, Тюкалинске, Барабинске, Рубцовске, Камне, Ойрот-Туре, Кемерово, Ленинске, Сталинске, Прокопьевске, Минусинске, Мариинске, Тайге, Ачинске, Абакане. Основной целью этих магазинов было выполнение валютного плана, которое контролировалось как московским ведомством, так и местным партийным и советским руководством. Так, в письме председателя Всесоюзного объединения Торгсин А. Сташевского управляющему Западно-Сибирской конторой И. Гурину от 8 декабря 1932 г. говорилось: «Я должен Вас предупредить, что вчера Коллегией вынесен целый ряд жестких решений в отношении лиц, не выполняющих планы. Нарком говорил, что обратится в РКИ и будет добиваться привлечения к ответственности вплоть до исключения из партии. Я пишу это не потому, что хочу напугать Вас, а для того, чтобы Вы в полной мере уяснили себе то огромное значение, которое в настоящее время придадут Правительство и Партия делу выполнения валютных планов»<sup>4</sup>.

Кроме того, за деятельностью торгсинов с момента создания Комиссии советского контроля при СНК наблюдал специальный уполномоченный по Западно-Сибирскому краю. Особые отношения у магазинов Торгсина были с

---

<sup>4</sup> ГАНО. Ф. Р-356. Оп. 2. Д.1. Л. 51, 95; Д. 2. Л. 1 об.

ОГПУ-НКВД. В каждой торговой точке Торгсина, как и в любом другом советском учреждении, существовала секретная часть, через которую проходила вся секретная переписка. Уже 8 апреля 1932 г. заведующая секретной частью Всесоюзного объединения Торгсин Ермолаева запрашивала местные конторы о том, «а) на кого персонально возложена секретная переписка (ф. и. о., должность и партийность), б) связаны ли с местными спецотделами (ОГПУ – **И. П.**) и какие имеются инструкции по ведению секретного делопроизводства, в) имеются ли специальные комнаты для секретной части, г) где хранится секретная переписка»<sup>5</sup>. Из 103 сотрудников краевой конторы Торгсина в Новосибирске к секретной переписке имели допуск только ее управляющий и его заместитель как член партии. Заведующие секретными частями торгсиновских магазинов должны были сообщать в экономический отдел соответствующего Управления ОГПУ-НКВД не только обо всех лицах, получавших переводы из-за границы, но и общие сведения о своих покупателях<sup>6</sup>. Торговые обороты Торгсина также имели секретный характер. Их разглашение грозило привлечением к судебной ответственности. Все драгоценности и антиквариат перевозились в Москву фельдъегерским корпусом ОГПУ-НКВД. «Социально чуждые» к работе не допускались. После раскрытия в крае так называемого Белогвардейского заговора распоряжением заместителя управляющего краевой конторой Торгсина от 4 марта 1933 г. предписывалось проверить личный состав сотрудников и немедленно уволить из аппарата Торгсина бывших белых офицеров. В последующем кандидатура каждого поступавшего на службу сотрудника согласовывалась с ОГПУ-НКВД<sup>7</sup>.

Особенно активными операции в магазинах Торгсина были в голодные 1932–1933 гг. В Западной Сибири пик голода пришелся почти на год раньше, чем в западных и центральных регионах страны. Так, заведующий краевой конторой Торгсина И. М. Гурин в письме от 23 декабря 1932 г. сообщал своему вышестоящему начальству – председате-

<sup>5</sup> ГАНО. Ф. Р–356. Оп. 2. Д. 1. Л. 9.

<sup>6</sup> Там же. Д. 10. Л. 9.

<sup>7</sup> Там же. Л. 12, 89; Д. 4. Л. 1, 9, 22; Д. 10. Л. 52.

лю Объединения, что «весной и летом был огромный спрос на продукты питания, каковой нами в полной мере не удовлетворялся»<sup>8</sup>. К этому времени относятся массовые случаи ограбления магазинов путем взлома, пробивания стен и т. п. В целом по стране самым голодным стал 1933 г., и это дополнительно подтверждается тем фактом, что в том году в торгсинах продукты составляли более 80% всех реализованных товаров, из них хлеб – 64%<sup>9</sup>.

Настоящим бедствием для руководства сетью магазинов Торгсина были кражи и спекуляция. Причем в этом активно участвовали и сами работники – от складских работников до продавцов. Вышестоящее начальство принимало разные меры, чтобы удержать ситуацию под контролем. Так, в письме из Москвы управляющему Западно-Сибирской конторой Торгсина от 9 апреля 1932 г. рекомендовалось «организовать контрольный стол выдачи покупок. Все покупки из отдела должны поступать в контрольный стол в неупакованном виде, где контролер сверяет их с чеком покупателя и тут же упаковывает», а также ввести «в штат магазина работника уголовного розыска. При этом введение этого работника в штат магазина должно быть организовано так, чтобы работники магазина не знали действительного положения вещей»<sup>10</sup>.

В отношении самих торгсиновских работников применялась политика кнута и пряника. Согласно постановлению Президиума ЦКК и Коллегии Наркомата РКИ СССР от 20 мая 1932 г. и дополнительному постановлению комиссии ЦК РКИ, работники прилавка, скупочных пунктов и валютные кассиры получали паек на общую сумму 12 руб. золотом ежемесячно. С учетом 100%-й накидки стоимость этого пайка составляла 24 руб.<sup>11</sup> В него включались: масло коровье 1 кг – 2.40, копчености 1 кг – 1.80, мука пшеничная 3 кг – 0.90, макароны 2 кг – 0.80, рис 1 кг – 0.50, рыба, консервы 3 коробки – 0.90, сельдь 1 кг – 0.80, сыр голланд-

<sup>8</sup> ГАНО. Ф. Р-356. Оп. 2. Д. 1. Л. 82.

<sup>9</sup> Осокина Е. А. За зеркальной дверью Торгсина. С. 95.

<sup>10</sup> ГАНО. Ф. Р-356. Оп. 2. Д. 1. Л. 13–14.

<sup>11</sup> Историк А. Г. Маньков приводит государственные коммерческие цены того времени на некоторые продукты питания: хлеб 1 кг – 2.50, колбаса 1 кг – от 20 до 30 руб., сахар 1 кг – 15 руб., мясо 1 кг – 10 руб. и т. д. – См. его «Дневники 30-х годов». СПб., 2001. С. 26.

ский 1 кг – 1.50, чай 0,1 кг – 0.80, сахар-песок 1 кг – 0.40, мыло хозяйственное 1 кг – 0.80, мыло туалетное 2 куска – 0.80. Для остальных категорий сотрудников – работников складов и баз, грузчиков и водителей, а также управленческого аппарата предусматривалось обслуживание в закрытых распределителях. Тем не менее проблема не только не была решена, но и обострилась, что подтверждается фактами многочисленного осуждения торгсиновских работников по закону от 7 августа 1932 г. Однако хищения продолжались и в последующие годы. Только в одном 1933 г. в краевой системе Торгсина было расхищено товаров на 23 тыс. руб. и только в феврале 1934 г. осуждено 32 работника<sup>12</sup>.

Что касается обслуживания в местных магазинах Торгсина, то оно мало чем отличалось от порядков в обычных советских торговых точках. Здесь сказывалось не только общее падение культуры в связи с так называемыми социалистическими преобразованиями, но и действительное отношение к сталинской власти как к чужой в своей стране. Даже уполномоченный Комиссии советского контроля при СНК по Западно-Сибирскому краю в своем отчете от 1 сентября 1934 г. вынужден был признать, что «хранение товаров безобразное»<sup>13</sup>. Отсюда многочисленные факты типа продажи гнилых лимонов, балыка с червями в Новосибирске и т. п. И, конечно, бесконечные очереди.

Под особым контролем находились переводы, поступавшие из-за границы. Все они предварительно просматривались в Москве. Если же переводы поступали в филиалы Госбанка и агентства Торгсина, минуя иностранные отделы Госбанка и Внешторгбанка, то они оплачивались лишь после получения филиалами Госбанка от адресатов иностранных переводов ответа на вопрос, кто им его отправил<sup>14</sup>. Органы власти старались не упускать из виду всех, кто мог иметь валюту или драгоценности. Так, с началом расселения в СССР семей бывших работников КВЖД местные конторы Торгсина сразу же получили ориентировочные сведения о местах их сосредоточения, чтобы охватить своим обслуживанием<sup>15</sup>.

<sup>12</sup> ГАНО. Ф. Р-356. Оп. 2. Д. 1. Л. 29; Д. 6. Л. 11, 13.

<sup>13</sup> Там же. Д. 5. Л. 11, 16–17.

<sup>14</sup> Там же. Д. 10. Л. 20.

<sup>15</sup> Там же. Л. 19.

Тем не менее уже к 1935 г. выручка магазинов Торгсина заметно сократилась. Это можно объяснить как тем, что все, что можно было, торгсины к этому времени выкачали (Е. А. Осокина приводит данные о том, что в структуре доходов Торгсина за 1931–1936 гг. ценные сбережения и семейные реликвии советских граждан составляли почти 70%<sup>16</sup>), так и с определенной стабилизацией общего продовольственного положения в стране. С 1 января 1935 г., как известно, были отменены карточки на хлеб, а с октября того же года – на мясо, сахар, жиры, картофель. Торгсины все больше переходили на отоваривание иностранной валюты. Так как ее поступало совсем немного, то сохранять широкую сеть торгсинов было нецелесообразно. На 1 июля 1935 г. в крае осталось всего шесть точек: в Новосибирске – универмаг № 1, магазин № 3, пристанционный ларек по обслуживанию бывших работников КВЖД, в Томске – универмаг № 1, по одному пункту в Барнауле и Бийске. Причем торгсиновские пункты в двух последних городах тоже предполагалось закрыть. Переводы из-за границы оплачивались теперь только в Новосибирске. Представление о том, сколько было таких получателей, дает список, составленный для НКВД Бийским отделением Торгсина. В него включены те, кто получал переводы два раза и более – более четырех раз в этом списке из 12 человек не получал никто. Интересна география переводов: семь из Монголии, два из Тель-Авива, один из Польши и два из Мексики. Самая большая сумма не превышала 40 дол.<sup>17</sup>

8 февраля 1936 г. Западно-Сибирская краевая контора Торгсина направила в газету «Советская Сибирь» письмо с просьбой поместить в номере от 16 февраля извещение о своей ликвидации. Все, что от нее осталось, перешло в систему Крайвнурга<sup>18</sup>. Время торгсинов закончилось, но задача выживания оставалась основным смыслом существования советских людей вплоть до самой смерти Сталина.

---

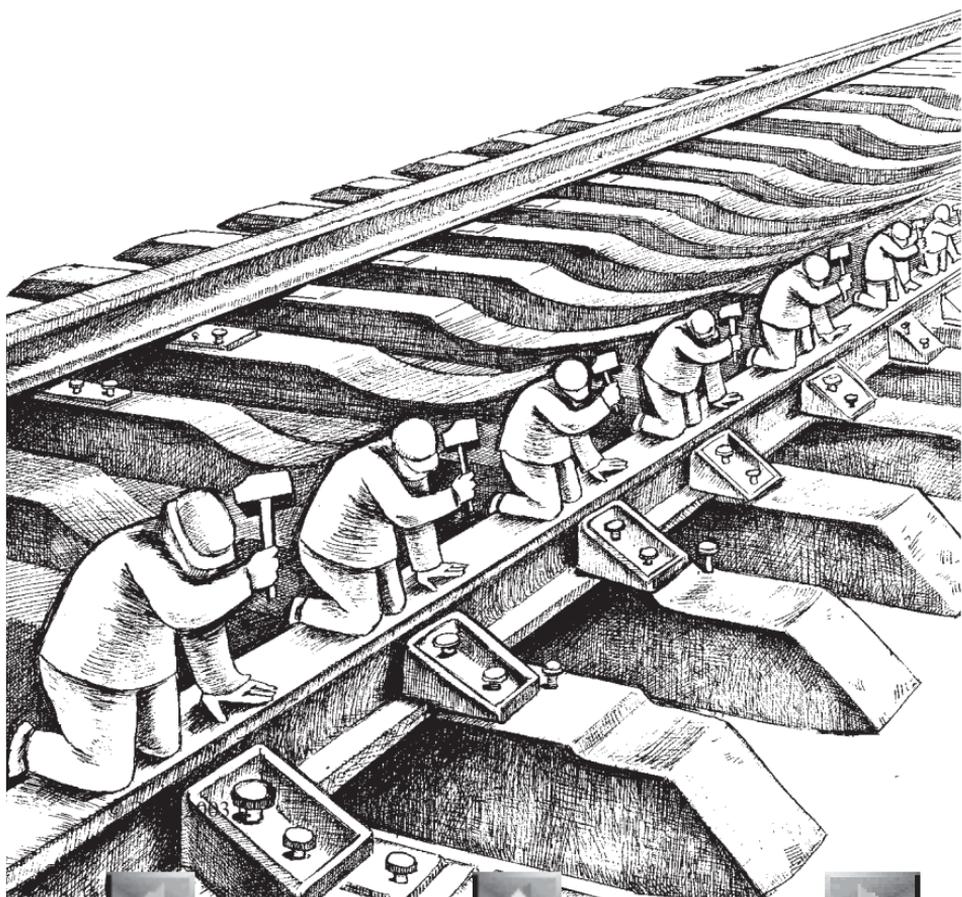
<sup>16</sup> Осокина Е. А. За зеркальной дверью Торгсина. С. 102.

<sup>17</sup> ГАНУ. Ф. Р-356. Оп. 2. Д. 10. Л. 37; Д. 6. Л. 5.

<sup>18</sup> Там же. Оп. 1. Д. 95. Л. 41.

# Железные дороги Китая как основа интеграции ее регионов: *уроки для России*

С. А. ТАРХОВ,  
кандидат географических наук,  
Институт географии РАН, Москва  
В. Ю. МАЛОВ,  
доктор экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск



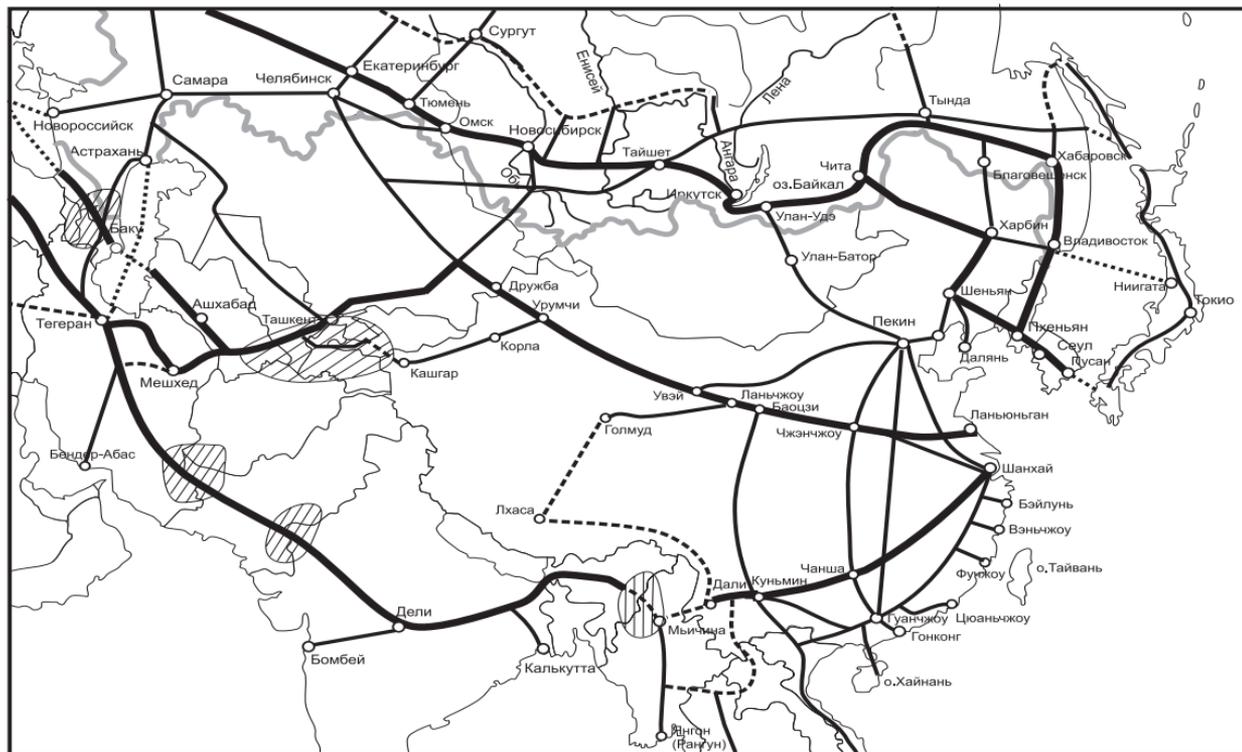
---

Глобализация экономики резко повышает значимость транспорта как необходимого условия и производственных, и культурных связей. Китай показывает пример активной региональной экономической политики, стараясь не только освоить в транспортном отношении свои периферийные регионы, но и создать условия для реализации транспортного транзитного коридора «Европа – Азия» преимущественно по территории своей страны. У России остается совсем небольшой запас «технологической форы» для превращения Транссиба в главную широтную магистраль Евразийского континента.

---

Экономика Китая переживает уникальный для мировой экономики подъем, длящийся уже почти 20 лет, что, очень вероятно, сохранится в течение ближайшего десятилетия. Темпы роста производства в 2–3 раза превышают среднемировые показатели. Естественно, что такой рост экономики сопровождается соответствующим (и даже опережающим) ростом производственной инфраструктуры, в первую очередь энергетики и транспорта. Китай динамично развивает все виды транспорта, в том числе и железнодорожный. Растет сложность топологической структуры сети железных дорог Китая. Последнее обеспечивает многовариантность транспортировок, что, в свою очередь, повышает надежность – стабильность поставок при различного рода сбоях на отдельных направлениях. Существенно усиливается интеграция экономик отдельных провинций Китая: достижения китайских свободных экономических зон на побережье оказывают влияние на внутренние регионы страны (рисунок).

Для России представляется крайне полезным развивать свою железнодорожную сеть таким образом, чтобы стимулировать развитие сети китайских железных дорог в «про-российском» направлении. Полезно добиваться совпадения интересов двух наших стран (или, по крайней мере, чтобы они не противоречили друг другу), чтобы происходила интеграция сети железных дорог России и Китая при активизации транзитного потока из Азии в Европу. В интересах России сохранять Транссиб как основную ось этого транзитного потока. В будущем, при стабилизации политической обстановки в некоторых «горячих точках» (Пакистан, Кавказ и др.), возможна интеграция железнодорожной сети



Условные обозначения:

- - основы будущих широтных транспортных коридоров
- - прочие важнейшие железнодорожные линии
- - - - - участки перспективных железных дорог

- ..... - участки морских коммуникаций
-  - пограничные зоны политической нестабильности

Возможные евроазиатские сухопутные транспортные коридоры (азиатская часть)

нескольких государств Евразийского континента, суммарное население которых превышает половину населения Земли. Последующий рост благосостояния жителей этого макрорегиона делает объем потребительского рынка здесь практически безграничным.

В настоящее время интересы Китая в деле железнодорожного строительства в основном сконцентрированы на юго-восточном (тихоокеанском), южном (тибетском) и западном (европейском) направлениях. Это видно по основным крупным железнодорожным проектам, уже реализованным в течение последних 15 лет или прогнозируемым на ближайшее десятилетие. К сожалению, «пророссийские» варианты совершенствования железнодорожной сети Китая – в северо-восточном и северо-западном направлениях – занимают крайне мало места. России уже давно пора подумать об угрозе последующего «перехвата» китайской стороной инициативы в деле евроазиатского транзита по сухопутным магистралям. Остается не так уж много времени для использования той «технологической форы», которая есть у российских железных дорог в деле обеспечения более быстрого, надежного и экономически эффективного транзита между Азией и Европой через территорию России.

Процесс трансформации территориальной структуры хозяйства Китая особенно ярко проявляется в росте сети железных дорог, темпы которого в 1988–2002 гг. были самыми высокими в мире и напоминали темпы эпохи железнодорожного строительства в Европе и США второй половины XIX века. Если эти темпы в ближайшее десятилетие сохранятся, то к 2010 г. сеть железных дорог Китая по своей протяженности обгонит российскую и станет второй в мире после США\*.

Для структуры сети железных дорог Китая характерны меридиональность (вытянутость с северо-востока на юг) и внутренняя ориентированность (удаленность от побережья).

Крупнейшей меридиональной магистралью стала новая железная дорога Пекин – Гуанчжоу длиной 2337 км, кото-

---

\* На 1998 г. протяженность железных дорог в США составляла 225,7 тыс. км, в России – 149,0, в Китае – 119,0 и в Индии – 62,9 тыс. км.

рая была проложена восточнее, параллельно главной магистрали, с теми же конечными пунктами. Она сразу строилась двухпутной, за исключением короткого южного участка. Основной ее функцией стало перемещение грузов и пассажиров между Пекином, промежуточными транспортными центрами и Гонконгом. От этой магистрали были подведены ветки к крупным экономическим центрам (Тяньцзинь, Цзинань, Ухань, Хэфэй). Дорога открыта в сентябре 1996 г., а с июля 1997 г. все расстояние от Пекина до Шэньчжэня (т. е. практически до Гонконга) поезда стали проходить за 48 часов. Магистраль пересекает территорию девяти основных провинций страны, в которых проживает 37,9% населения страны.

Таким образом, китайское правительство загодя готовилось не только к политическому, но и экономическому и цивилизационному присоединению Гонконга.

Вторым по своему экономическому значению для Китая стало сооружение дополнительных четырех широтных углевозных коридоров от угольных месторождений в провинциях Шаньси и Шэньси к экспортным портам Желтого моря, так как старый такой коридор Лунхайской железной дороги (Баоцзи – Сиань – Чжэнчжоу – Ляньюньган) был крайне перегружен. Являясь уже не один десяток лет крупнейшим в мире экспортером угля, Китай продолжает усиливать свои позиции на этом рынке, создавая условия для снижения издержек на этапе транспортировки продукции и наращивая мощности морских портов.

Создание особых экономических зон (ОЭЗ) вдоль восточного и южного морского побережья Китая вызвало необходимость соединения их железными дорогами с основной сетью. Некоторые экспортные порты и ОЭЗ соединены (или соединяются в настоящее время) друг с другом железными дорогами вдоль побережья. Здесь важно отметить, что китайское правительство не считает излишним «дублировать» взаимные связи ОЭЗ созданием параллельной железнодорожной трассы вдоль побережья: многовариантность транспортных коммуникаций (рост завершенных циклов), их надежность способствуют созданию благоприятного ин-

вестиционного климата, что обеспечивает приток капитала в экономику Китая.

Китай в последнее десятилетие создал два новых сухопутных трансграничных перехода: железную дорогу Урумчи – Алашанью – Дружба, соединившую Синьцзян и Казахстан, а также продолжение железной дороги от Муданьцзяна до Махалино (Приморский край России). В настоящее время ведется строительство третьего такого перехода из Китая в Киргизию и Узбекистан: Кашгар – Андижан. Намечается позже построить спрямляющий коридор из Синьцзяна в юго-восточный Казахстан от Северо-Синьцзянской железной дороги по трассе Урумчи – Кульджа – Алма-Ата, а также нового выхода в Индокитай (линия Дали – Жуили – Таиланд).

Сейчас строится железная дорога из провинции Цинхай в Тибет (Голмуд – Лхаса, длиной 960 км), которая соединит Тибет с остальной железнодорожной сетью. Эта линия проходит на высоте более 4000 м над уровне моря (участок длиной 960 км) и в зоне вечной мерзлоты (участок в 600 км). Она будет сдана в эксплуатацию в 2007 г. Общая длина тоннелей на ней – 30 км. Линия будет подниматься с высоты 2800 м близ Голмуда до 5000 м на Тангульском перевале, где начнется спуск до Лхасы (3590 м). Эта дорога станет самой высокогорной в мире: в Чили железная дорога поднимается только до 4000 м. Экономическая эффективность данной дороги под большим вопросом. Пока прогнозируется только значительный рост пассажирских перевозок, в основном туристов. Нам представляется, что важность этой дороги не столько экономическая, сколько «цивилизационная»: железнодорожный транспорт позволяет резко усилить интеграционные связи двух существенно отличающихся культур единого Китая.

В настоящее время почти треть всех государственных железных дорог имеют два пути (21 тыс. км). Строительство вторых путей продолжается, а некоторые новые магистрали строились сразу двухпутными. Сейчас электрифицировано 20% всех государственных железных дорог Китая. В феврале 2002 г. введены в эксплуатацию новая железная

дорога до порта Хайань и как ее продолжение – морской железнодорожный паром между материком и островом Хайнань (Хайань – Хайкоу) длиной 33 км через пролив Цюньчжоу (Хайнаньский). С постройкой нового участка железной дороги на самом острове длина новой линии Гуандун – Хайнань составит 543 км. Данная линия соединит быстро развивающуюся особую свободную экономическую зону Хайнань с остальным Китаем надежной транспортной магистралью. Это – первая в Китае морская железнодорожная паромная линия. Позже ее намечено дополнить подводным тоннелем под этим же проливом длиной 18 км.

В середине 1990-х годов был составлен проект сети высокоскоростных железных дорог, который включал линии Пекин – Шэньян – Харбин, Пекин – Шанхай, Пекин – Чжэнчжоу – Ухань – Чанша – Гуанчжоу, Чжэнчжоу – Сиань – Ланьчжоу. Приоритетным направлением этого проекта считалась высокоскоростная линия Пекин – Шанхай («Цзиньху») длиной 1330 км. Ее трасса идет практически параллельно существующей магистрали Пекин – Цзинань – Нанкин – Шанхай. По предварительному проекту, скоростные грузовые и пассажирские поезда должны преодолеть это расстояние за 6 часов 30 минут, двигаясь со скоростью 250 км в час. На всей линии намечалось сооружение 24 станций. Проект был составлен в 1993 г., но из-за отсутствия финансовых средств его реализация была отложена.

Пока осуществляются эти эксперименты, на китайских железных дорогах идет реконструкция главных магистралей и увеличение скоростей движения пассажирских и грузовых поездов. После полной реконструкции путей поезда со скоростью 160 км/час стали курсировать на линии Гуанчжоу – Шэньчжэнь (Гонконг) с 23 декабря 1994 г., покрыв путь в 147 км за 67 минут. Регулярное движение здесь началось в марте 1995 г. Ускоренное движение поездов (до 160 км/час) было введено с 1 июля 1998 г. по линиям Пекин – Шанхай, Пекин – Гуанчжоу, Пекин – Харбин, Шэньян – Далянь, Ляньюньган – Сиань. Поезда по линии Гуанчжоу – Шэньчжэнь (Гонконг) начали курсировать в январе 2001 г. со скоростью 200 км/час.

Сооружение первой скоростной железной дороги исключительно для движения пассажирских поездов (Циньхуандао – Шэньян, 422 км) началось в августе 1999 г. Линия проходит параллельно существующей дороге, которая перегружена грузовыми и пассажирскими составами и является главной магистралью, связывающей север и северо-восток Китая. Специально построенные для нее составы начнут курсировать по этой линии со скоростью 200 км/час в конце 2002 г. – начале 2003 г. Эта дорога станет испытательным полигоном для будущей высокоскоростной железной дороги Пекин – Шанхай. В более отдаленной перспективе возможно также сооружение скоростной пассажирской железной дороги Чунцин – Чэнду в провинции Сычуань.

К концу 2005 г. общая протяженность национальных (государственных) железных дорог возрастет до 75 тыс. км. Кроме того, есть ряд недостроенных и проектирующихся новых железных дорог. Так, по окончании сооружения линии Голмуд – Лхаса (2007 г.) начнется прокладка второй железной дороги в Тибет длиной 1594 км со стороны провинции Юньнань по трассе Дали – Лхаса, в результате чего циклический остов сети значительно расширится на юго-запад страны. Не исключена возможность строительства железной дороги из провинции Юньнань в Мьянму (Бирма) по трассе Дали – Мьиткина (Мьичина) и далее – на соединение с железными дорогами Индии, а также в Таиланд и Лаос.

Слабая транспортная освоенность территории сохраняется и будет сохраняться в западной (китайская «Средняя Азия») и северной примонгольской (китайская «Сибирь») частях страны. Более половины территории Китая остается «экономической пустыней». Сеть сконцентрирована в ее восточной половине с очагом повышенной плотности в центральной части страны. В 1988–2002 гг. протяженность сети государственных железных дорог увеличилась с 52 до 70 тыс. км. Тем не менее для Китая этого мало, и это ясно осознает правительство Китая. Протяженность сети государственных железных дорог должна составлять не менее 125 тыс. км и плотнее охватывать юг, юго-восток и особенно восточное побережье, подходя вплотную к морю.

Планы строительства новых участков железных дорог, мостов и тоннелей и, вероятно, главное, уверенность в реальности их реализации должны заставить российскую сторону всерьез задуматься об угрозах утраты Россией ее лидирующего положения на складывающемся рынке евразийских сухопутных транзитных перевозок. Пока еще внимание руководства Китая сконцентрировано на решении проблем повышения надежности железнодорожной сети в восточной части страны, но уже ясно видны и перспективы выходов на запад в обход России. Особенно интенсивно и скорее с политическими, чем с экономическими целями (грузовой поток незначителен) ведется строительство железных дорог в экстремальных условиях Тибета и Синьцзян-Уйгурского АО. Очевидно, в Китае понимают, что надежность транспортной системы, связанность регионов являются необходимым условием сохранения (поддержания) политической стабильности и территориальной целостности страны.

России необходимо принять срочные государственные меры по активизации российско-китайского сотрудничества в области железнодорожных перевозок с акцентом на российские железные дороги. Следует показать китайской стороне обоюдную выгоду ускорения перевода части (более весомой, чем в настоящее время) международного транзитного потока на сухопутные коридоры, а таковым на сегодняшний день, безусловно, является Транссиб. По китайским железным дорогам в основном (северной части страны) в ближайшие годы должна идти «подпитка» Транссиба. В дальнейшем, по мере роста грузооборота, возможно переключение части этого потока на китайские магистрали, поскольку пропускные возможности Транссиба ограничены. Более того, рост числа соединений китайских и российских железных дорог (из Маньчжурии в Россию) соответствует (не противоречит) закономерностям формирования транспортных циклов на межгосударственном уровне.

Устройство головного мозга – одна из величайших загадок человека. Но есть надежда, что по мере того, как мы разбираемся в ней, будут проясняться и многие другие загадки. В предлагаемой статье выражена дискуссионная точка зрения на проблему асимметрии функций мозга. Статья будет интересна психологам, философам, ученым разного профиля, широкому кругу читателей.

---

## ЧТО АСИММЕТРИЧНО В ФУНКЦИЯХ МОЗГА?

Е. И. НИКОЛАЕВА,  
доктор биологических наук,  
Н. В. ГЛАДКИХ,  
кандидат филологических наук,  
Новосибирск

### Функциональная асимметрия полушарий головного мозга

Множество загадок, связанных с появлением, развитием, жизнедеятельностью и мышлением человека, имеют свою разгадку в устройстве его головного мозга.

Еще во второй половине XIX века возникло представление о том, что две половины головного мозга человека (так называемые правое и левое большие полушария) различным образом получают, хранят и перерабатывают информацию, поступающую от органов чувств. В 1861 г. хирург П. Брока обнаружил, что повреждение левого полушария головного мозга у человека сопровождается расстройством речи. Поражения правого полушария, по его наблюдениям, такого нарушения не вызывали. Это открытие положило начало многочисленным исследованиям. В 1981 г. американскому неврологу Р. У. Сперри была присуждена Нобелевская премия по физиологии и медицине «за открытия, касающиеся функциональной специализации полушарий головного мозга».

Разделение познавательных функций каждого из полушарий получило название функциональной асимметрии.

© ЭКО 2003 г.



Обобщенное представление о ней дает следующая таблица:

Левое полушарие	Правое полушарие
<i>Функции, выведенные из экспериментальных данных</i>	
Последовательное (восприятие и переработка информации)	Параллельное или одновременное
Аналитическое	Синтетическое
Вербальное (словесное)	Невербальное (несловесное)
Фокальное, локальное	Диффузное, глобальное
Линейное	Пространственное
Алгебраическое	Геометрическое
<i>Теоретически реконструируемые функции</i>	
Дифференцирующее	Интегрирующее
Символическое, дедуктивное	Образное, гештальтное
Рациональное	Чувственное
Дискретное	Непрерывное
Логическое	Интуитивное
Цифровое	Аналоговое
Историческое	Вневременное, мифическое

Таким образом, хотя понятие «асимметрия» выражает идею разделения функций каждого полушария, современная теория при этом оперирует *симметричными парами* функций: «последовательное – параллельное», «аналитическое – синтетическое», «вербальное – невербальное» и так далее. Эти пары объединены по общему логическому основанию и противопоставлены по внутренним, более узким признакам.

Однако при внимательном рассмотрении таблицы возникает впечатление, что она сама – яркий продукт работы левополушарного сознания. Дихотомическое, бинарное логическое мышление, которое специфично для левого полушария, парадоксальным образом *игнорирует* истинную субординацию функций. Хотя таковая, казалось бы, лежит на поверхности.

Все левополушарные функции можно свести к одной основной – функции последовательного членения любой информации. Наиболее сложная левополушарная функция – речь – это прежде всего упорядоченный строй из языковых единиц (синтаксис). В то же время язык как совокупность слов (лексика) и ассоциативных связей между словами (языковые парадигмы) хранится и в правом, и в левом полушариях. Общепринятое противопоставление: левое полушарие – словесное, а правое – несловесное, по крайней мере, не точно. Лингвистически более правильной будет дихотомия: левое полушарие – синтаксическое, правое – парадигматическое. Также правое полушарие отвечает за всю эмоциональную и экспрессивную сторону речи: тембр, интонирование, образность и другие выразительные средства.

Уточнив такого рода нюансы, мы увидим, что *ни одна из правополушарных функций, выведенных из экспериментальных данных, принципиально не исключает ни одну левополушарную*. Так, «глобальное» не исключает «локальное», «пространственное» не исключает «линейное», а языковые парадигмы потенциально содержат в себе весь синтаксис. Обратные формулы – не верны. Поэтому мы предполагаем, что **реальная асимметрия функций правого и левого полушарий состоит в том, что данные функции не рядоположены, а соотносятся как целое и часть**.

Правополушарные функции обеспечивают целостное (или фоновое) восприятие и переработку информации, левополушарные – восприятие и переработку локальных (маркированных, выделенных, обособленных) факторов.

Ряд наблюдений позволяет предполагать, что в эволюции человека правополушарные функции первичны, левополушарные – вторичны. Так, из клинического опыта известно, что поражения правого полушария у детей до одного года значительно более опасны для жизни и развития ребенка, чем поражения левого. Правое полушарие может взять на себя и компенсировать выполнение функций левого, тогда как левое справляется с компенсаторной ролью значительно хуже или не справляется совсем.

Более точной логической записью бинорма, который образуют функции правого и левого полушарий, было бы не широко распространенное «А – не-А», а «А и  $\dot{A}$ », где  $\dot{A}$  – производное от А. Ни в одном случае мы не имеем полного логического отрицания, а имеем лишь сужение и специализацию функций.

Что из этого вытекает? Пересмотр довольно многих устоявшихся представлений.

## Левое полушарие и теоретическое мышление

Новое понимание асимметрии функций мозга дает возможность заново посмотреть на то, как функционирует теоретическое сознание вообще.

Базовой операцией левого полушария является вычленение бинарных оппозиций. Сами такие оппозиции тоже можно разделить на два типа: 1) взаимодополнительные и 2) альтернативные<sup>1</sup>. Большинство познавательных моделей, теорий, классификаций оперирует с первым типом оппозиций, выявляя в природе более или менее равноправное сосуществование объектов разного типа. Альтернативные оппозиции, как правило, лежат в основе практических моделей, поскольку связаны с выбором. Они описывают как технологические устройства, работающие по принципу вентилля, 0 и 1 («выключено – включено», «закрыто – открыто»), так и принятие человеком поведенческих решений («быть или не быть?», «за красных или за белых?», «муж или любовник?» и т. п.).

Модели, в основе которых лежат пары противопоставленных понятий, известны нам с глубокой древности: китайское учение о первоначалах инь и ян, восходящее к манихейству представление об извечной борьбе Добра и Зла, Света и Тьмы и т. д. Там, где рассматриваются наиболее абстрактные категории – в космологии, религии, метафизике, философии – такие пары закрепляются наиболее

---

<sup>1</sup> В терминах формальной логики – конъюнктивные и дизъюнктивные. Наши читатели непременно отметят, что авторы статьи и сами работают стереотипными бинарными оппозициями. Это так, и мы тоже, как все ученые, не можем выскочить за пределы базовых структур своего мозга.

прочно. Оба типа оппозиций представлены в науке в качестве фундаментальных принципов мышления: альтернативные – в форме закона исключенного третьего в логике Аристотеля (верно либо утверждение А, либо противоположное утверждение не-А, третьего не дано); взаимодополнительные – в методологическом принципе дополнительности Н. Бора. Однако можно привести и такие факты, когда «неполноценность» бинарного членения вызывает появление других (альтернативных, но в каком-то отношении и взаимодополнительных!) моделей. Так, в диалектике учению И. Канта об антиномиях противостоит учение Гегеля о триаде, а с бинарной моделью знака Ф. де Соссюра успешно конкурирует трехмерная модель знака Ч. Пирса.

Еще более динамичную картину дает нам история естественных наук. Классификация видов Карла Линнея, казалось бы, никак не может быть бинарной, ведь в природе существует немыслимое число форм живых существ. Но двоичное ветвление общего древа эволюции просматривается в модели Линнея всюду, и каждый вид получает двойное название (родовое и видовое). Известно, что даже раскладывая постельное белье в своем доме, Линней делил его на бинарные классы (пододеяльники – простыни и т. п.).

Матричная форма таблицы химических элементов Д. И. Менделеева – пример прорыва за рамки стандартной бинарной классификации. Не случайно рождение периодической системы описывается как интуитивное озарение, происшедшее во сне после долгих неудачных попыток применения уже известных процедур.

Мы никогда не сможем утверждать этого наверняка, но на основании картины мира, формируемой с участием нашего правого полушария мозга, можем предполагать, что природные явления не имеют парного характера. И это отражает большинство естественнонаучных концепций. В физике элементарных частиц были первоначально выделены противоположные по заряду электрон и протон, но парность была быстро разрушена давлением эмпирики – сегодня ученые работают с обширным набором элементарных частиц.

Теория психического по З. Фрейду включает три структуры (Эго, Супер-Эго и Ид). Модели К. Г. Юнга еще более усложняют фрейдовскую структуру психики, но внутри мы постоянно наталкиваемся на оппозиции: Самость объединяет сознательное и бессознательное, сознание включает Маску и Тень, бессознательное делится на индивидуальное и коллективное; душа выглядит как альтернативный бином: Анима (у мужчины)/Анимус (у женщины). Аналитическая типология личности Юнга включает ряд базовых характеристик, но внутри их опять же люди разделены на интровертов и экстравертов, на интуитивных и сенсорных, на мыслящих и чувствующих. Теоретическая бинарность и эмпирическая многомерность как будто постоянно идут у Юнга встречным потоком. Э. Берн в своей модели сознания выделяет три первоначальных структуры (Ребенок – Взрослый – Родитель), а затем пытается многократным делением на два увеличивать число каждой из этих структур, стремясь ко все более точному описанию (Ребенок адаптивный – Ребенок естественный и т. д.), но «ускользающий» рост числа психических объектов приводит к размыванию структурной строгости.

Как мы уже сказали, познавательные модели часто построены на парах взаимодополнительных элементов. Но когда теория становится практикой, человек часто стремится еще больше упростить свою левополушарную картину мира и «откинуть» один из полюсов как «неправильный»: ложный, опасный или неэффективный. Альтернативное бинарное мышление имеет тенденцию к *монизму*, признанию только одного «действительного» первоэлемента. За примером монистической философской концепции нам тоже далеко ходить не надо, память о ней для всех свежа. Одна ее часть описывала всю историю познания как борьбу материализма (метафизического и диалектического) с идеализмом (субъективным и объективным), а вторая часть – историю общества как борьбу антагонистических классов. И когда «идея овладевает массами» и из сферы познания переносится в политику, она действительно оказывается исключительно эффективной. Деление на «наших» и «не наших»,

независимо от конкретного наполнения этой «дихотомии», в течение веков не раз становилось основой манипуляций, разжигания розни и истребления людьми себе подобных. И это тоже специфическая работа левого полушария.

Возникновение многих технологий – искусственного продукта человеческого мышления и деятельности – более приятный и конструктивный пример использования альтернатив. На элементарной процедуре выбора одного из двух возможных состояний технической системы выстроено все величественное здание современной информатики.

### Практические функции левого и правого полушарий

В обычных условиях жизни мы пользуемся левым полушарием. Но в трудных условиях (стресс, адаптация к любым новым условиям, решение нестандартных интеллектуальных и поведенческих задач) переход на принципиально новый уровень происходит за счет функций правого полушария. Особенностью левого полушария является использование штампов, то есть наиболее эффективных и операциональных гипотез, регулярно закрепляемых в непосредственной практике.

Когда некое изображение попадает на сетчатку глаза, мозг должен восстановить его в целостный образ и либо отождествить с уже известным объектом, либо квалифицировать как неизвестный. Все строится на линейном переборе пар элементов («это» – не «это»), происходящем с громадной скоростью. Сам набор элементов, участвующих в сравнении, хранится и в правом и в левом полушариях.

При формировании образа мозг использует набор правил, которые в психологии называются законами гештальта (нем. Gestalt – «образ»). Эти законы тоже формулируются с помощью бинарных оппозиций. *Закон фигуры и фона*: в любом изображении есть значимая часть (фигура) и незначимая часть (фон). Мы не можем одновременно воспринимать фигуру и фон. Например, вы читаете этот текст, и он для вас фигура, а ручка, лежащая рядом с этим лис-

том, входит в фон и не воспринимается вами как отдельный объект. *Закон группировки*: любые объекты структурируются в группы либо на основе их пространственной близости (метонимическая связь), либо на основе сходства (метафорическая связь). Чашку с блюдцем по одному рисунку мы объединяем в единый ансамбль, даже если они стоят на разных концах стола. Благодаря *закону заполнения пробелов* мы узнаем лицо человека, даже если часть его чем-то заслонена. *Закон непрерывности* позволяет мозгу сводить в один объект кусочно видимые части стола, хотя журнал, лежащий на столе, «разрывает» целостную картинку. Целое мы видим потому, что линии, идущие в одном направлении, мозг соединяет в одну. Наиболее интересен в нашем контексте *закон симметрии*. Он проявляется в том, что человек стремится видеть симметрию даже там, где ее нет. Разговаривая с окружающими, мы видим симметричные лица, однако, взглядевшись внимательно, можем обнаружить, насколько одна половина человеческого лица отличается от другой. Считается, что это происходит потому, что левое полушарие сканирует лишь половину лица и по ней достраивает вторую. Это резко увеличивает скорость узнавания и отождествления лиц. Лишь задавшись специальной целью рассмотреть чужое лицо или свое отражение в зеркале, мы начинаем выстраивать целостное изображение.

На основе этих законов формируются образы внешнего мира. Мозг предъявляет их так же, как компьютер сегодня предлагает нам те файлы, которыми мы пользовались вчера. Таким образом, мы изо дня в день *видим в действительности не ее непосредственную данность, а то, что научились видеть ранее. Всякое обучение ребенка заключается в создании у него штампов восприятия мира, принятых в данной среде, в данном обществе*. Через некоторое время ребенок перестает задавать вопросы, потому что учителя не подталкивают его к уточнению картины мира и регулярному соотнесению ее с индивидуальным восприятием. Например, человек ежемесячно видит маленькую луну в зените и большую — над горизонтом. Каждый день он

наблюдает огромное закатное солнце и существенно меньшее по размерам солнце над своей головой, но не задает себе вопрос, почему это так. Мы знаем, что это – иллюзия луны, поскольку предмет на горизонте мозг восстанавливает как больший по размеру, чем предмет, находящийся в зените. Глядя на рельсы, сходящиеся на горизонте, ребенок даже не вспоминает известный по школе закон Евклида, что параллельные прямые не пересекаются. При этом наш мозг пользуется прямой линейной перспективой (свойственной исключительно левому полушарию), то есть сходящиеся на горизонте линии восстанавливает как параллельные. Штамповое восприятие левого полушария позволяет человеку очень быстро и эффективно действовать в привычных условиях.

Когда условия меняются, оно может оказаться совершенно неэффективным. Тогда человек обращается к более медленным механизмам правого полушария, предлагающим целостную, но уже не простую и не знакомую картину мира, для которой не существует привычных мыслительных и поведенческих решений. Оно активируется в процессе стресса и адаптации. *Мышление правого полушария мы не можем логически описать.* Наши понятельные процедуры неадекватны такой цели. Часть не может объять целое. И от наших излюбленных дихотомий здесь тоже не очень много пользы.

Правое полушарие может создавать как прорывные, конструктивные творческие решения, так и регрессивные – мифологические и невротические реакции на возникшую ситуацию. В последнем случае человек подменяет значимое незначимым и формирует «необъективный» образ реальности – тем не менее он каким-либо способом позволяет ему адаптироваться к ситуации за счет ограничения своих возможностей.

После этого левое полушарие «замораживает» эти решения и превращает их в штампы, вновь облегчая ежедневное взаимодействие с миром в изменившихся условиях.

## Для чего выделились функции левого полушария?

Какова была эволюционная необходимость в появлении функциональных отличий левого и правого полушарий?

Исследования одного из авторов<sup>2</sup> показали, что левое и правое полушария по-разному оценивают эмоциональную значимость слов. Что еще более важно – левополушарная оценка не меняется при изменении обстоятельств, в которых находится человек, а правополушарная тесно зависит от его состояния в данный момент. Также установлено, что правое и левое полушария различным образом оценивают человеческое тело<sup>3</sup>. Левое максимально объективно, а правое подчиняется тому, как иннервируется (снабжается нервами) та или иная часть тела. Поскольку наибольшая чувствительность свойственна лицу и конечностям рук и ног человека (за них отвечает больший размер коры, чем за другие участки тела), то и рисунки, сделанные при активации правого полушария характеризуются увеличенными головой, руками и ногами. При активации левого полушария изменение пропорций совсем незначительно. Это говорит о том, что правое полушарие воспринимает внешний мир субъективно и контекстуально.

По-видимому, на каком-то этапе особое преимущество в выживании получили организмы, способные создавать более объективную картину мира, не зависимую от того, сыты они или голодны, устали или отдохнули, находятся близко или далеко от возможной жертвы (да, конечно, это наши дежурные бинарные оппозиции). Динамичное восприятие мира начало отчуждать от себя и фиксировать *константы*. Левое полушарие у этих особей стало дифференцировать часть своих функций, совсем пренебрегая другими, которые оставались сосредоточены в правом полушарии.

---

<sup>3</sup> Николаенко Н. Н. Творчество и мозг. СПб.: Институт специальной педагогики и психологии, 2001.

<sup>2</sup> Николаева Е. И., Сафонова А. М., Купчик В. И. Оценка эмоциональной значимости слов и ее психофизиологические корреляты в норме и при неврозе // Язык и структура знания. М.: Институт языкознания, 1990. С. 156–165.

*Целью отчуждения отдельных функций правого полушария в левом и дальнейшей специализации и самостоятельного развития этих функций является формирование объектов. Эти объекты могут иметь как идеальную, знаково-символическую форму (язык, система мер, абстрактные модели, научные теории и т. д.), так и материальную (орудия труда, охоты и войны, а затем все, что было преобразовано и впервые создано человеком). Появление объектов, связанное исключительно с левым полушарием, позволило определенному виду приматов лучше адаптироваться к окружающим условиям, а затем преобразить их. Что, собственно, и сформировало человека.*

Асимметричное развитие функций коры головного мозга теснейшим образом переплелось с эволюцией функций двух полов, женского и мужского. Но это отдельная тема.

---

---

## ТЫ И МОБИЛЬНАЯ, МАТУШКА РУСЬ!

### **Исторический роман «Русь измочаленная»**

Демократия по-русски: два кандидата,  
а выбрать не из кого, оба хороши.

Неужели русская идея – это сообразить  
на троих?

Минздрав – Центр катастроф медицины.

Мы бежим впереди паровоза навстречу ему.

Выйдя из состава России, как бы не стать  
казанской сиротой.

Прошай, несытая Россия...

Русские медленно запрягают,  
но быстро заряжают.

**В. В. ВОРОНЦОВ,  
Тольятти**



# КАЛЕНДАРЬ ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫХ ДАТ НА АПРЕЛЬ

## *1 апреля*

1809 г. Родился **Николай Васильевич Гоголь** (1809–1852), российский писатель.

1906 г. Родился **Александр Сергеевич Яковлев** (1906–1989), советский авиаконструктор.

## *2 апреля*

1805 г. Родился **Ханс Кристиан Андерсен** (1805–1875). День рождения великого сказочника празднуется как **Международный день детской книги**.

1840 г. Родился **Эмиль Золя** (1840–1902), французский писатель.

1946 г. Образован ядерный центр «Арзамас-16».

1996 г. Подписан Договор об образовании **Сообщества России и Белоруссии**.

## *4 апреля*

1936 г. Родился **Геннадий Павлович Лузин**, член-корреспондент **РАН** с 1997 г.

## *6 апреля*

1812 г. Родился **Александр Иванович Герцен** (1812–1870), революционер, писатель.

1896 г. В **Афинах** начались первые современные **Олимпийские игры** (6–15 апреля).

1920 г. Образована **Дальневосточная республика (ДВР)**.

## *7 апреля*

1772 г. Родился **Франсуа Мари Шарль Фурье** (1772–1837), французский социалист-утопист.

## *12 апреля*

1823 г. Родился **Александр Николаевич Островский** (1823–1886), русский драматург.

1903 г. Родился **Ян Тинберген** (1903–1994), голландский экономист, первый обладатель (вместе с норвежцем **Рагнарсом Фришем**) **Нобелевской премии по экономике** (1969).

1919 г. Рабочие депо станции **Москва-Сортировочная** в выходной день бесплатно отремонтировали три паровоза, положив начало коммунистическим субботникам.

1995 г. Начала работу поисковая система **Yahoo**.



### **15 апреля**

1452 г. Родился **Леонардо да Винчи** (1452–1519), итальянский живописец, скульптор, архитектор, ученый, инженер.

### **19 апреля**

1722 г. Родился **Давид Рикардо** (1772–1823), английский экономист.

### **22 апреля**

1870 г. Родился **Владимир Ильич Ленин** (Ульянов) (1870–1924).

### **23 апреля**

1929 г. С 23 по 29 апреля прошла XVI конференция ВКП(б), на которой был принят 1-й пятилетний план.

1965 г. Запущен первый советский спутник связи «Молния-1».

1985 г. Открылся апрельский Пленум ЦК КПСС, на котором был провозглашен курс на проведение перестройки.

### **25 апреля**

1903 г. Родился **Андрей Николаевич Колмогоров** (1903–1987), советский математик, академик (1939).

### **27 апреля**

1791 г. Родился **Сэмюэл Финли Бриз Морзе** (1791–1872), американский художник и изобретатель. В 1837 г. изобрел электро-механический телеграфный аппарат, в 1838 г. разработал телеграфный код (азбуку Морзе).

1820 г. Родился **Герберт Спенсер** (1820–1903), английский философ и социолог.

### **28 апреля**

1956 г. Указом Президиума ВС СССР с депортированных народов снят режим спецпоселения.

**Всемирный день породненных городов.**

### **29 апреля**

1686 г. Родился **Василий Никитич Татищев** (1686–1750), российский историк и государственный деятель, первым в российской историографии давший общую периодизацию истории России; составитель первого русского энциклопедического словаря.

1854 г. Родился **Жюль Анри Пуанкаре** (1854–1912), французский математик, физик, философ.

При подготовке материалов использованы данные сайта «Этот день в истории» (<http://www.citycat.ru/historycentre/index.cgi>) и другие источники информации; Популярный энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, 1999. – 1583 с.; Российская Академия наук. Список членов Академии 1724–1999. – М.: Наука, 1999. – 544 с.

## Послесловицы и оговорки

Болтун – находка для сетевого маркетинга.

Чтобы идти к цели прямым путем,  
надо иметь извилины.

Король, а народ-то голый!

Всему свое время, но не всем свои деньги.

Доводи до белого каления и куй железо, пока горячо.

Не рой яму другому, а рой третьему,  
четвертому ... Кто-нибудь попадет.

С места в карьеристы.

Столкнулись лобби в лобби.

Надежда умирает с последствиями.

Ударим хаосом правосудия по организованной  
преступности!

Лучшие места под солнцем находятся в тени.

Коротким путем за длинным рублем.

**С. МИРОНЧЕНКО,**  
Одесса

---

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 3. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

---

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика  
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;  
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

---

© Редакция журнала ЭКО, 2003. Подписано к печати 23.02.03.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2900. Заказ 852.

---

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



## Нестареющие истины

**Если вы нарушаете правила, вас штрафуют; если вы соблюдаете правила, вас облагают налогом.**

Лоренс Питер

**Царедворцы кричат: «Давайте нам, не считая», а народ: «Считайте то, что мы вам даем».**

Мария Лешинская, французская королева

**Руководить – это значит не мешать хорошим людям работать.**

Петр Капица

