

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ДФ

Директорский
Форум
прирастать
бюджет
талантами



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

5 (347) 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
стеклянной компании, председатель Ассоциации
товаропроизводителей Владимирской области, кандидат
экономических наук, Владимир

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В., председатель комитета по
промышленности Совета депутатов Новосибирской области,
доктор экономических наук

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

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

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 3 ЕРШОВА М. Я.,
ЕРШОВ С. Ю.
Так ли хорош малый бизнес?
- 20 ЛИТВИНЦЕВА Г. П.
Кризис инвестиций углубляется:
где выход?

ЭКО-ИНФОРМ

18, 19, 106, 107

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 38 КУЛИГИН Е. В.
Новые парадоксы вексельного
обращения
- 46 ИЛЬИН А. В.
Принцип сохранения налоговой
базы

ОТРАСЛЬ

- 53 КОПЕИН В. В.,
ФИЛИМОНОВА Е. А.
Конкуренция под строгим
контролем

ДИСКУССИЯ

- 61 ГЛАЗЬБЕВ С. Ю.
«У нас не так много времени...»
- 76 ХАНИН Г. И.
Как лечить российскую
экономику?

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 91 ШАПОШНИКОВ А. А.
Трансфер технологий

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 97 ЧЕРКАССКИЙ В. В.
Инструменты коллективных
инвестиций в России:
перспективы развития

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 108 КУЛЕШОВ В. В.
Пространство, открытое знаниям

- 110 ОСАДЧИЙ А. С.
НВА выходит из «пике»
- 122 Проскочить бы между Сциллой
и Харибдой

РЕГИОН

- 133 ОСИНЦЕВ Ю. В.
Свердловская область готова
к инвестициям

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- 144 ЛЕПЕЗИН Г. Г.
Есть ли будущее у российского
алюминия?

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 159 ГУЛЬКИН К. И.,
ТОЛСТОВ И. В.,
ОСАДЧАЯ О. П.
Как определить стоимость
предприятия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ

- 167 БЕЛОУСОВ Р. А.
Русское экономическое чудо
1921–1928 гг.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 180 ПОРУНОВ А. Н.
Станет ли Вьетнам «тигром»?

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 186 СИМАГИН А. В.
«К сожалению, я не могу...»
(вежливый отказ как техника
и искусство)

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 190 ДАНИЛИН Ю.
Научи себя сам

POST SCRIPTUM

- 191 ...И будет тебе шоколадное
счастье!
- 192 МИРОНЧЕНКО С.
Философизмы и экономизмы

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.eco  isc.ru/eco

ЭЛИТ" мебель из Италии



ТАК ЛИ ХОРОШ МАЛЫЙ БИЗНЕС ?

Институциональные факторы технического
оснащения малых предприятий на примере
Новосибирской области

**М. Я. ЕРШОВА,
С. Ю. ЕРШОВ,**
Новосибирский государственный университет

Целостной информации о деятельности малого бизнеса не так уж много. Тем не менее в специальных экономических изданиях нередко встречаются следующие выводы: «Результативность использования основных фондов на малых предприятиях в большинстве отраслей экономики выше, чем по отраслям в целом; выпуск продукции на один рубль основных фондов по малым предприятиям превышает средний по отрасли»¹. Такие «факты» ставят под сомнение эффект от масштаба производства и преимущества средних и крупных предприятий с их специализацией и кооперацией труда и возможностью применения автоматизированных линий. В действительности анализ только формальных показателей без учета институциональной среды, в которой функционирует малый бизнес, может привести к ошибочным выводам: если малый бизнес такой эффективный, то нужно всю экономику перевести в малые организационные формы. Чтобы не прийти к новому «перекосу», важно экономико-статистический анализ совмещать с институциональным. А государственное регулирование институциональной среды должно стать реализованным необходимым условием развития малого предпринимательства.

В 2000 г. Госкомстат РФ провел первое сплошное статистическое обследование российских малых предприятий, и впервые были получены данные об их оснащении основными фондами. На основе этих данных можно определить, какие факторы влияли на техническое оснащение малого бизнеса в последнее десятилетие ушедшего века.

¹ Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ.

© ЭКО 2003 г.



Факторы можно разделить на «неоклассические», связанные со стремлением индивидов получить максимум прибыли в условиях совершенной конкуренции и без вмешательства государства, и институциональные, определяемые формальными и неформальными правилами и нормами.

Задача заключается в следующем: если преобладают институциональные факторы, то необходимо выделить из них отрицательные и положительные и определить задачи государственного регулирования институциональной среды в целях поддержания технического вооружения малого предпринимательства.

Наше исследование проведено на основе статистического материала 2000 г. по Новосибирской области. Дан сравнительный анализ технического оснащения малого бизнеса по следующим аспектам:

- отраслевому;
- институциональному;
- по отношению к средним и крупным предприятиям.

Статистика охватывает только ту часть малого предпринимательства, которая представлена юридическими лицами, в соответствии с Федеральным законом, на который мы уже ссылались. Индивидуальные предприниматели, к сожалению, в настоящем анализе не учтены из-за отсутствия необходимой информации. Нет данных и по тем предприятиям и организациям, которые по техническим условиям являются малыми, но по институциональным, определенным в законе – нет.

Техническая оснащенность

По России на малые предприятия (МП) приходится 343 млрд руб. (2%) основных фондов по балансовой стоимости, а их вклад в ВВП не превышает 12%².

Картина технического оснащения малого бизнеса по Новосибирской области представлена в табл. 1. На его долю приходится 1,8% основных фондов (4758 млн руб.) и 29% выручки от реализации (49341 млн руб.).

² Савельева Л., Павлов О. Бедовый малый // Экономика и жизнь. 2002. № 17. С.3.

**Техническое оснащение малых предприятий
Новосибирской области в 2000 г.**

Отрасль	Доля МП в общем количестве предприятий отрасли, %	Доля основных фондов МП в их общей стоимости всех предприятий отрасли, %	Доля МП в выручке от реализации всех предприятий отрасли, %
Всего по области	82	1,8	29,21
Промышленность, всего	84	3,3	13,17
<i>В том числе:</i>			
химическая и нефтехимическая	65	9	18,96
машиностроение и металлообработка	44	3,3	16,34
лесная, деревообработка, целлюлозно-бумажная	24	25	59,75
промышленность стройматериалов	31	1,6	17,75
легкая	62	27,4	19,13
пищевая	24	9,1	12,48
мукомольная и комбикормовая	7,2	17,2	37,79
медицинская	80	4,9	16,12
полиграфическая	18	30,2	57,87
Сельское хозяйство	24,6	1,9	3,17
Транспорт	62,6	0,6	3,47
Связь	81,5	0,6	7,07
Наука и научное обслуживание	80	3,9	32,48
Строительство	89	15,4	48,73
Торговля и общепит	94	31,6	38,41
Материально-техническое снабжение и заготовки	80	13,8	25,6
Информационное обслуживание	96	19,3	53,4
Операции с недвижимостью	98	78,8	59,76

Характерна следующая тенденция: если основные фонды можно использовать по отдельным объектам без ущерба для технологического процесса и снижения эффективности, тогда на малые предприятия соответствующей отрасли приходится значительная доля основных фондов. Например, металлургическое предприятие невозможно разделить на малые – этого не позволит технологический процесс, а крупные торговые можно преобразовать в малые, выделив им соответствующие фонды. Данные табл. 1 подтверждают этот вывод: в таких отраслях, как лесопереработка, строительство, торговля, информационное обслуживание, операции с недвижимостью, малые предприятия имеют существенную долю и в основных фондах, и в выручке от реализации продукции.

Если же наблюдается разрыв между долей в выручке от реализации и долей в основных фондах в пользу первой, это – результат влияния двух факторов: либо малые предприятия создаются в тех сферах, где технология производства обуславливает низкую его фондоемкость (например, в торговле фондоемкость примерно в 7 раз ниже, чем в энергетике, машиностроении), либо малые предприятия арендуют фонды. Последнее не отражает статистика³, так как арендуемые фонды не учитываются в бухгалтерском балансе.

Обновление основных фондов на малых предприятиях России осуществляется в 4 раза интенсивнее, чем на средних и крупных предприятиях: коэффициенты обновления составляют, соответственно, 20% против 5%, а коэффициент ликвидации основных фондов – 8% против 1%⁴.

По Новосибирской области, как видно из табл. 2, обновление основных фондов на малых предприятиях также существенно опережает среднеотраслевые показатели в промышленности, связи, науке, транспорте.

В промышленности данная тенденция наблюдается во всех отраслях, но особенно – в машиностроении, производ-

³ Промышленность Новосибирской области. Статистический сборник 2000 г. Новосибирск, 2001; Итоги работы предприятий Новосибирской области: Статистический бюллетень 2000 г. Новосибирск, 2001; Основные фонды Новосибирской области: Статистический сборник 1996–2000. Новосибирск, 2001. И др. статиздания.

⁴ Савельева Л., Павлов О. Цит. соч.

стве стройматериалов, деревообработке, химической и полиграфической промышленности (табл. 3).

Таблица 2

Показатели обновления основных фондов в Новосибирской области по отраслям и малым предприятиям в 2000 г.

	Коэффициент обновления		Коэффициент ликвидации		Коэффициент износа за год	
	Отрасль	МП	Отрасль	МП	Отрасль	МП
Всего по области	1,6	20,6	0,9	9,3	2,6	11,2
Промышленность	2,1	28,4	1,4	8,6	2,8	12,4
Сельское хозяйство	2,1	4,0	2,4	10,3	3,3	9,9
Транспорт	1,3	10,0	1,1	8,8	3,3	7,5
Строительство	3,3	11,2	3,7	13,1	4,6	8,4
Связь	5,6	32,1	1,3	0,6	5,9	17,9
Торговля и общепит	8,3	25,5	3,6	8,4	5,2	7,6
Материально-техническое снабжение	2,8	7,9	3,0	11,1	3,5	29,9
Информационное обслуживание	6,5	5,1	3,4	4,2	8,4	20,2
Операции с недвижимостью	0,8	15,6	1,5	5,2	6,8	3,8
Наука и научное обслуживание	3,3	38,5	0,8	0,4	3,0	27,4

Таблица 3

Коэффициент обновления основных фондов в 2000 г.

Отрасль промышленности	Отрасль в целом	МП
Химическая и нефтехимическая	1,9	22,5
Машиностроение и металлообработка	1,8	29
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,6	34,7
Промышленность стройматериалов	2,1	35
Легкая	6,6	50
Пищевая	7,5	15
Мукомольная	6,8	7,6
Медицинская	17,6	28
Полиграфическая	3,5	48

Более интенсивное обновление основных фондов на малых предприятиях объясняется чисто институциональным

фактором: ускоренной амортизацией, позволяющей списывать до 50% стоимости приобретенных основных средств и до 2 раз увеличивать нормы амортизационных отчислений, установленные для всех субъектов хозяйствования.

Данная норма, действующая с 1995 г., а также кредитование малого бизнеса на льготных условиях оказали существенное влияние на техническое оснащение малых предприятий современным оборудованием. Тем не менее степень износа их основных фондов высока. Это связано с тем, что в первой половине 90-х годов техническое оснащение малых предприятий осуществлялось под влиянием приватизации, в результате чего они получили устаревшие фонды.

Анализ обновления основных фондов по предприятиям разных форм собственности (табл. 4) выявляет приоритет иностранных и российско-иностраных малых предприятий. По численности их не так уж много, соответственно, 9 и 49. Более высокие коэффициенты обновления основных фондов на этих предприятиях являются следствием их технического оснащения в обследуемом временном периоде. И так как эти предприятия еще не вышли на проектную мощность, то фондоотдача у них более низкая.

Таблица 4

Основные фонды малых предприятий Новосибирской области по формам собственности в 2000 г.

Показатель	Всего	Частная	Смешанная без иностранного участия	Иностранная	Смешанная с российско-иностраным участием
Доля предприятий, имеющих основные фонды, %	45	44	68	55	51
Коэффициент обновления основных фондов, %	20,66	20,68	20,1	28,76	26,29
Коэффициент ликвидации основных фондов, %	9,3	10	6,7	–	2,3
Доля годовых амортизационных отчислений в инвестициях, %	49,4	51,6	53	2	57,6
Фондоотдача	6,94	7,8	2,8	1,1	5,1

Нужно отметить более высокую фондоотдачу частных предприятий по сравнению с предприятиями смешанной формы собственности: частный собственник заинтересован в более эффективном использовании оборудования.

Инвестиции

В 2002 г. малые предприятия вложили в основные фонды 54,2 млрд руб., что составляет 7,7% от всех инвестиций в основные фонды по России⁵.

Инвестиции малых предприятий Новосибирской области в основной капитал в 2000 г. – это 1082 млн руб. (10% от инвестиций по области). В процентном соотношении по соответствующим отраслям они составили: в промышленности – 26,7%, строительстве – 21%, торговле – 22%, науке – 12%. Наибольший объем инвестиций приходится на машины и оборудование (59%), здания и сооружения (29%), кроме жилых зданий⁶.

Для проведения сравнительного анализа инвестиционной деятельности по формам собственности, отраслям и между малыми и крупными (средними) предприятиями мы ввели **показатель инвестиционной активности**: отношение инвестиций к выручке от реализации товаров, работ, услуг. (Для торговли, МТС и заготовок из выручки вычиталась стоимость закупленных для продажи товаров.)

Высокая инвестиционная активность наблюдается в легкой промышленности и операциях с недвижимостью (табл. 5).

В строительстве и науке инвестиции осуществлялись в основном по малым предприятиям смешанной формы собственности без иностранного участия.

На предприятиях с иностранным капиталом инвестиционная активность высока в полиграфической промышленности, торговле и общественном питании, а также в операциях с недвижимостью, где инвестиции существенно

⁵ Савельева Л., Павлов О. Цит. соч.

⁶ Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций Новосибирской области в разрезе отраслей экономики за 2000 год. Бюллетень по бухгалтерской отчетности. Новосибирск, 2001.

Таблица 5

Инвестиционная активность малых предприятий Новосибирской области в 2000 г. по отраслям и формам собственности, %

Отрасль	Всего	Частная	Смешанная без иностранного участия	Иностранная	Смешанная с российско-иностраннным участием
Всего по области	2,1	1,70	7,55	272,5	4,96
Промышленность	5,8	4,95	1,83	276,88	13,92
<i>В том числе:</i>					
химическая и нефтехимическая	6,0	4,72	1,40		25,09
машиностроение и металлообработка	2,8	2,80	2,94	0,00	
лесная, деревообработка, целлюлозно-бумажная	2,0	2,32	0,21		0,00
промышленность стройматериалов	2,7	2,89	0,00		
легкая	14,4	15,32	2,35		
пищевая	3,8	4,22	1,75	0,00	4,62
микробиология	5,2	6,56	0,00		
мукомольная и комбикормовая	4,2	4,53	1,29	6,59	
медицинская	2,1	2,54	1,49		
полиграфическая	28	8,58		600,00	
Сельское хозяйство	7,4	7,87	3,95		
Лесное хозяйство	0	0,00			
Транспорт	3,5	3,55	3,43		0,00
Связь	6,3	3,44	3,51		14,59
Строительство	5,4	3,87	26,80		5,26
Торговля и общепит	8	7,4	12,5	1000	6,6
Материально-техническое снабжение и заготовки	14	18,3	8,1		
Информационное обслуживание	9	9,76	0,00		7,29
Операции с недвижимым имуществом	16,8	16,56	1,85		256,00
Наука и научное обслуживание	16,5	2,00	151,05		0,00

превышают выручку от реализации. Заметим, что это превышение характерно для относительно небольшого объема инвестиций – 75 млн руб., или 7% от их общего объема по малым предприятиям.

Интересно сравнить инвестиционную активность с рентабельностью. В табл. 6 показатели рентабельности взяты из уже упоминавшихся статистических бюллетеней. Согласно законам экономики, инвестиции должны поступать туда, где больше рентабельность. В целом эта закономерность соблюдается. Тем не менее в легкой промышленности, где рентабельность низкая (табл. 6), инвестиционная активность вполне нормальная, особенно на частных предприятиях (см. табл. 5). Эта же тенденция наблюдается в торговле и общественном питании. Возможно, это связано с наличием теневого оборота либо с таким обновлением основных фондов, которое окупится значительно позже.

Можно назвать отрасли, где, наоборот, рентабельность относительно высокая, а инвестиционная активность низкая: микробиологическая и медицинская промышленность, транспорт. Это объясняется высокими входными барьерами: приобретать патенты, лицензии дорого.

За исключением немногих отраслей, по частным предприятиям инвестиционная активность существенно выше, чем по предприятиям смешанной формы собственности – частно-государственной или частно-муниципальной (см. табл. 5). Что наглядно демонстрирует влияние учредительской структуры капитала на инвестиционную политику. При смешанных формах собственности частный учредитель менее заинтересован в инвестициях и более заинтересован в потреблении за счет предприятия.

Таким образом, форма собственности как важный институциональный фактор влияет на инвестиционную активность и, следовательно, техническое оснащение малого бизнеса.

Показатель инвестиционной активности на крупных и средних предприятиях выше по сравнению с малыми в отраслях промышленности, сельском и лесном хозяйстве, на транспорте и в связи.

**Рентабельность предприятий Новосибирской области
в 2000 г., %**

Отрасли	Уровень рентабельности продаж к затратам		Уровень рентабельности продаж к активам	
	Малые	Крупные и средние	Малые	Крупные и средние
Всего по области	3,3	8,50	5	10,6
Промышленность	7,3	14,3	5,80	6,5
<i>В том числе:</i>				
химическая и нефтехимическая	17	24,50	14,4	15,2
машиностроение и металлообработка	9,5	11,4	9	3,6
лесная, деревообработка, целлюлозно-бумажная	3,9	0,6	1,8	2,2
промышленность стройматериалов	3,1	2,6	0	1
легкая	2,4	12,8	0,2	11,20
пищевая	5,3	6,1	3,5	3,1
микробиология	39,3	-0,4	37,5	0,1
мукомольная и комбикормовая	4,9	10,1	2,6	5
медицинская	15,1	31	31,1	28,4
полиграфическая	10,1	20,2	15,7	12,5
другие	10,7	10,8	15,6	11,6
Сельское хозяйство	4,9	22,1	-4,4	6,1
Лесное хозяйство	6,6	13,8	5,4	4,8
Транспорт	28	18,2	18,2	6
Связь	9,8	30,5	5,7	13,9
Строительство	5,3	1	2,4	0,8
Торговля и общепит	2,3	5,7	6,6	50,6
Материально-техническое снабжение	3,1	4,7	3,5	6,2
Информационно-вычислительное обслуживание	15,7	10	16,7	-0,9
Операции с недвижимым имуществом	16,5	17,7	3,2	12,8
Наука и научное обслуживание	7,3	16,6	8	5,5

**Инвестиционная активность предприятий
Новосибирской области в 2000 г., %**

Отрасль	Крупные и средние	Малые
Всего по области	6,9	2,1
Промышленность	6,8	5,8
Сельское хозяйство	10,3	7,4
Лесное хозяйство	10,5	0
Транспорт	25,4	3,5
Связь	14,6	6,3
Строительство	2,1	5,4
Торговля	3	8
МТС и заготовки	21	14
Информационно-вычислительное обслуживание	1,5	9
Операции с недвижимостью	1,8	16,8
Наука и научное обслуживание	10,2	16,5

Интенсивное развитие малых предприятий в сфере торговли, науки, операциях с недвижимостью, информационном обслуживании определило их более высокие показатели инвестиционной активности, о чем и свидетельствуют данные табл. 7.

Фондоотдача

Характеристика основных фондов всегда сопровождается анализом их эффективности, то есть фондоотдачи.

Можно выделить неоклассические и институциональные факторы технического оснащения малого бизнеса. К первым относятся, прежде всего, стремление к прибыли и все связанные с этим действия предпринимателей.

Согласно неонституциональному подходу малые предприятия характеризуются интерспецифичностью ресурсов, к которым основные фонды относятся далеко не всегда⁷.

⁷ Ершов С. Ю. Неонституциональный подход к анализу турбулентности малых предприятий // Теория и практика становления институтов рынка в постсоветской России. Новосибирск: НГУ. 2001.

Другими словами, малые предприятия могут получать доходы без основных производственных фондов (не считая офисов и компьютеров), либо при их небольшом объеме.

Практика свидетельствует, что малые предприятия создаются, прежде всего, в тех секторах, где фондоемкость относительно невелика (иначе предприятие уже не будет отвечать критериям малого, так как потребуется большее число работников, обслуживающих эти фонды).

Так, по Новосибирской области в 2000 г. только 45% малых предприятий имеют основные фонды (6202 из 13770). Отсюда следует важный вывод: при определении фондоотдачи следует принимать в расчет выручку от реализации продукции только тех малых предприятий, которые имеют основные фонды.

То есть при сравнении фондоотдачи крупных и малых, следует брать только ту выручку по малым предприятиям, которая была «создана» на основных фондах. К сожалению, бюллетени бухгалтерской отчетности такую информацию не выделяют, и в усредненных данных эффективность использования фондов по малым предприятиям завышена примерно в два раза.

В табл. 8 приведены показатели фондоотдачи по крупным (средним) и малым предприятиям.

Фондоотдача рассчитана на основе таких данных бюллетеней бухгалтерской отчетности, как выручка от реализации (нетто) товаров, работ, услуг, деленная на среднегодовую остаточную стоимость основных фондов. В расчет было принято 2929 крупных и средних предприятий, малых – 13431. В торговле, материально-техническом снабжении и заготовках из выручки вычиталась стоимость приобретенных для продажи товаров.

В графе 3 табл. 8 приведена фондоотдача по всем малым предприятиям, а в графе 4 – только по тем из них, которые имеют основные фонды. Корректировка выручки от реализации произведена с учетом данных статистики о количестве малых предприятий, имеющих основные фонды⁸.

⁸ Основные показатели деятельности малых предприятий Новосибирской области. Бюллетень, 2000 год. Новосибирск, 2001

Фондоотдача предприятий Новосибирской области, руб./руб.

Отрасль	Крупные и средние предприятия	Малые предприятия	Малые предприятия, имеющие основ- ные фонды
Всего по области	1,16	15,43	6,94
Промышленность	1,68	5,21	2,35
<i>В том числе:</i>			
химическая и нефтехимическая	2,20	3,33	1,50
машиностроение и металлообработка	1,18	6,20	2,79
лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	2,01	6,68	3,01
промышленность строи- тельных материалов	1,61	6,44	2,90
легкая	3,12	2,78	1,25
пищевая	3,50	3,77	1,70
мукомольно-крупяная и комбикормовая	1,28	4,13	1,86
медицинская	4,67	30,77	13,85
полиграфическая	1,34	8,62	3,88
Сельское хозяйство	0,51	0,31	0,14
Транспорт	0,81	3,48	1,57
Связь	1,18	4,87	2,19
Строительство	3,01	7,16	3,22
Торговля и общественное питание	7,0	7,6	3,4
Материально-техничес- кое снабжение и сбыт	1,6	1,2	0,6
Заготовки	0,9	0,3	0,1
Информационно-вычис- лительное обслуживание	1,31	6,23	2,80
Операции с недвижи- мым имуществом	1,62	0,85	0,38
Наука и научное обслуживание	0,84	14,11	6,35

Необходимо отметить более высокую рентабельность и фондоотдачу крупных (средних) предприятий по сравнению

с малыми в таких отраслях, как сельское хозяйство, материально-техническое снабжение, легкая и пищевая промышленности, операции с недвижимостью и имуществом, торговля и общественное питание.

По фондоотдаче малые опережают крупные (средние) предприятия в следующих отраслях:

- машиностроение и металлообработка (в 2,3 раза);
- медицинская промышленность (в 3 раза);
- полиграфическая промышленность (в 3 раза);
- связь (в 2 раза);
- наука и научное обслуживание (в 7 раз).

Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли к затратам в тех же отраслях, ниже по малым предприятиям примерно в два раза по сравнению с крупными (средними), что отражено в табл. 6. Это объясняется тем, что малые предприятия заняли менее фондоемкие ниши. По той же причине фондовооруженность на крупных (средних) предприятиях выше, чем на малых, практически по всем отраслям (табл. 9).

В следующей группе отраслей и фондоотдача, и рентабельность к затратам на малых предприятиях выше, чем на крупных (средних):

- строительство (в 2,5 и 5 раз);
- информационно-вычислительное обслуживание (в 2 и в 1,5 раза);
- транспорт (в 2 и в 1,5 раза);
- промышленность стройматериалов (в 2 и в 1,5 раза);
- лесная и деревообрабатывающая промышленность (в 1,5 и 6,5 раза).

Эффективность малых предприятий в сфере транспортных услуг объясняется тем, что крупные (троллейбусные, трамвайные и автобусные) предприятия убыточны именно вследствие институциональной причины – занижения стоимости проезда, устанавливаемой мэрией, при отсутствии необходимых дотаций.

Согласно экономической логике, если малые предприятия эффективнее крупных (средних), то они должны капитализировать прибыль, расширяться, расти и со временем

выйти из числа малых. Если этого не происходит, то, возможно, действуют следующие институциональные факторы:

- ✓ МП создано крупным (средним) предприятием с целью оптимизации налоговых отчислений;
- ✓ МП создано главными менеджерами крупного (среднего) предприятия как результат оппортунистического поведения для достижения личных целей (увода активов, перераспределения выручки и, соответственно, прибыли и т. д.);
- ✓ МП учреждает другие малые предприятия для того, чтобы не потерять налоговые льготы.

Таблица 9

**Фондооснащенность предприятий
Новосибирской области, тыс. руб.**

Отрасль	Крупные (средние) предприятия	Малые предприятия
Всего по области	148,5	28,76
Промышленность	117,99	32,01
<i>В том числе:</i>		
химическая и нефтехимическая	162,99	63,84
машиностроение и металлообработка	95,6	27,45
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	38,71	26,12
промышленность строительных материалов	103,5	36,3
легкая	43,53	20,39
пищевая	83,8	52,1
мукомольно-крупяная и комбикормовая	142,42	82,05
медицинская	114,64	6,5
полиграфическая	98,94	29,77
Сельское хозяйство	120,02	271,9
Лесное хозяйство	41,44	31,88
Транспорт	256,64	33,79
Связь	119,18	81,21
Строительство	61,01	27,33
Торговля и общепит, МТС, заготовки	24,51	11,43
Информационно-вычислительное обслуживание	134,31	19,45
Операции с недвижимым имуществом	219,42	120,47
Наука и научное обслуживание	58,76	15,13

Специфика малых предприятий объективно предопределяет их **более низкую фондоотдачу и рентабельность** по сравнению с крупными и средними. Имеющийся в отдельных случаях перевес данных показателей в пользу малого бизнеса объясняется технологическими и отраслевыми факторами, особенностями номенклатуры производимых товаров, работ, услуг, а также причинами институционального характера (налоговые льготы, ускоренная амортизация, стабильная законодательная база, льготное кредитование, отношение местных органов власти).

Поэтому без государственной поддержки малый бизнес не сможет стать формирующим компонентом той экономической среды, которую называют рыночной экономикой.

«ЭКО»-информ

Основные экономические показатели работы малых предприятий Новосибирской области в 2002 г.

В 2002 г. на территории области действовало 23637 малых предприятий. Ими произведено товаров и услуг по всем видам деятельности на 18476,4 млн руб., в том числе по основному виду деятельности – на 16439,4 млн руб. (14,4% областного объема продукции и услуг). 38,2% объема товаров и услуг малых предприятий приходится на объем производства промышленной продукции, 25,9% – на валовый доход предприятий торговли и общественного питания, 14,8% – на объем строительных работ.

Малыми предприятиями получено прибыли за год 2474,6 млн руб., из нее 40,6% принадлежит предприятиям торговли и общественного питания. 2306 малых предприятий понесли убытки, из них 1011 – предприятия торговли и общественного питания.

Малые предприятия за 2002 г. реализовали товаров населению через розничную сеть на 14709,2 млн руб. (23,7% областного объема оборота розничной торговли), оказано платных услуг населению – на 817,3 млн руб. (3,7%). Выручка от реализации товаров, работ и услуг составила 74439,3 млн руб.

Малыми предприятиями осуществлено инвестиций в основной капитал на 943,8 млн руб.; 41,2% инвестиций освоено предприятиями торговли и общественного питания, 24% – строительными организациями, 18,6% – предприятиями промышленности.

**Основные показатели работы малых предприятий
Новосибирской области в 2002 г.**

Предприятия и организации	Число предприятий		Средне- списочная численность работников		Выпуск товаров и услуг по всем видам деятельности	
	еди- ниц	% к итогу	чело- век	% к итогу	млн руб.	% к итогу
Всего	23637	100,0	113814	100,0	18476,4	100,0
<i>В том числе по отраслям:</i>						
промышленность	2866	12,1	26369	23,2	6515,0	35,3
сельское хозяйство	280	1,2	2720	2,4	206,3	1,1
транспорт	549	2,3	3069	2,7	293,5	1,6
связь	83	0,4	527	0,5	136,6	0,7
строительство	2499	10,6	14581	12,8	2861,9	15,5
торговля и общест- венное питание	13056	55,2	52695	46,3	5397,1	29,2
информационно- вычислительное обслуживание	109	0,5	414	0,4	242,4	1,3
операции с недви- жимым имуществом	739	3,1	1428	1,3	515,1	2,8
деятельность по обес- печению функциони- рования рынка	892	3,8	1590	1,4	337,1	1,8
ЖКХ	46	0,2	284	0,2	53,4	0,3
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	244	1,0	1384	1,2	87,1	0,5
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	396	1,7	1949	1,7	180,9	1,0
образование	64	0,3	149	0,1	28,5	0,2
культура и искусство	205	0,9	850	0,7	137,0	0,7
наука и научное обслуживание	543	2,3	1557	1,4	786,1	4,3
финансы, кредит, страхование, пенсион- ное обеспечение	103	0,4	330	0,3	0,0	0,0
прочие отрасли	963	4,0	3918	3,4	698,4	3,8

Материалы Новосибирского облкомстата

КРИЗИС ИНВЕСТИЦИЙ УГЛУБЛЯЕТСЯ: ГДЕ ВЫХОД?

Г. П. ЛИТВИНЦЕВА,
кандидат экономических наук,
Новосибирский государственный технический университет

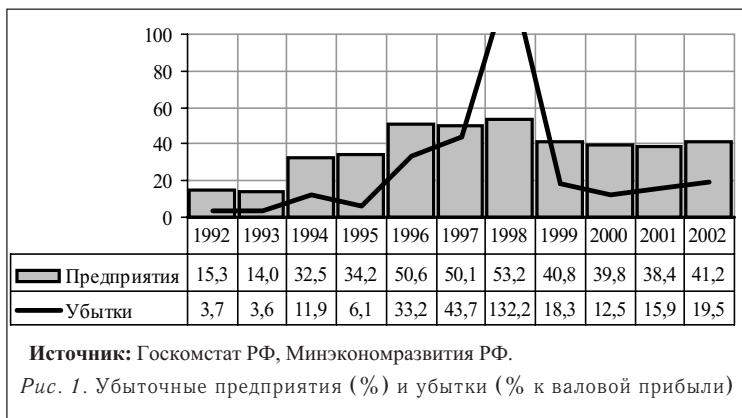
Реальный сектор

Российскую экономику делает инвестиционно непривлекательной наличие большого количества убыточных предприятий и предприятий, функционирующих в режиме проедания капитала (рис. 1)¹. По данным Федеральной службы по финансовому оздоровлению, к началу 2002 г. заведено свыше 35 тыс. дел о банкротстве, а в целом на грани банкротства находилось около 200 тыс. предприятий. В январе–ноябре 2002 г., по данным Минэкономразвития РФ, удельный вес убыточных организаций превысил аналогичный показатель 2001 г. на 4,8 процентного пункта и составил 41,2% от общего числа организаций, в том числе в промышленности – 44,3%, на транспорте – 46,1%, в сельском хозяйстве – около 60%. Увеличение удельного веса убыточных организаций произошло во всех отраслях экономики. По итогам второго квартала 2002 г. убыточными стали легкая промышленность и электроэнергетика, а в июне убыточным оказалось и машиностроение.

Наряду с ростом количества нерентабельных предприятий в 2002 г. резко возрос размер убытков от их деятельности. В промышленности сумма убытков выросла в 2,2 раза, в том числе в топливной промышленности – в 4,7 раза; на транспорте – в 1,5; в строительстве – в 2,1 раза. Размер убытков от деятельности сельскохозяйственных предприятий в 2002 г. оказался столь высоким, что пришлось принять решение о списании с них пени и штрафов по накоп-

¹ См.: Литвинцева Г. П. Парадокс российской экономики: избыток денег и кризис инвестиций // ЭКО. 2002. № 5. С. 23–37.

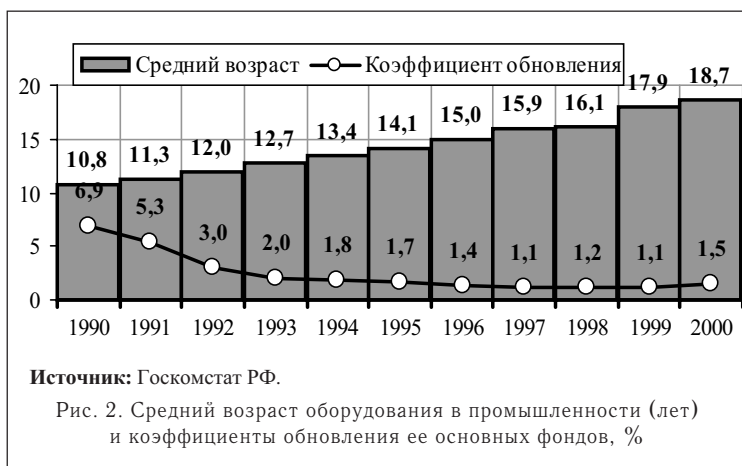




ленной кредиторской задолженности в 185 млрд руб., а погашение основного долга отсрочить на десять лет.

Увеличение количества убыточных предприятий и убытков вполне объяснимо нарастающим износом производственных фондов и, в первую очередь, их активной части (рис. 2). Причем степень инвестиционной привлекательности по мере нарастания износа падает, но никак не растет. Особенно тяжелое положение сложилось в ЖКХ и электроэнергетике – важнейших базовых отраслях жизнеобеспечения в России. «Сегодняшнее состояние системы теплоснабжения в стране можно определить как критическое, постепенно переходящее к уровню национального бедствия». Столь жесткая оценка положения дел содержится в докладе «Теплоснабжение Российской Федерации. Пути выхода из кризиса», подготовленном в 2002 г. группой российских специалистов в рамках проекта, реализуемого правительством РФ и Программой развития ООН в Российской Федерации при поддержке Глобального экологического фонда. По данным Госстроя РФ, в аварийном состоянии сегодня находится около 30 тыс. км тепловых сетей. Денег на замену этих сетей нет.

Не лучше обстоят дела и в электроэнергетике, перед которой сегодня остро и неотвратимо стоит проблема ускоренной замены большого количества изношенного энерге-



тического оборудования, выработавшего расчетный ресурс. В годы плановой экономики замена изношенной техники новой шла по графику, а теперь энергетики из графика выбились, и отставание принимает лавинообразный характер. Уже в 2003 г., по оценке специалистов, выработает ресурс более половины действующих на ГЭС гидроагрегатов. К концу десятилетия объем генерирующих мощностей, выработавших проектный ресурс, достигнет 108–113 млн кВт, что составляет 51–53% от уровня мощностей 2000 г.²

В 2002 г. 58% опрошенных предприятий испытывали острую нехватку оборотных средств, 85% – инвестиционных ресурсов³. В целом, по данным Минэкономразвития РФ, инвестиционные потребности России до 2025 г. составляют 2,5 трлн дол. (!).

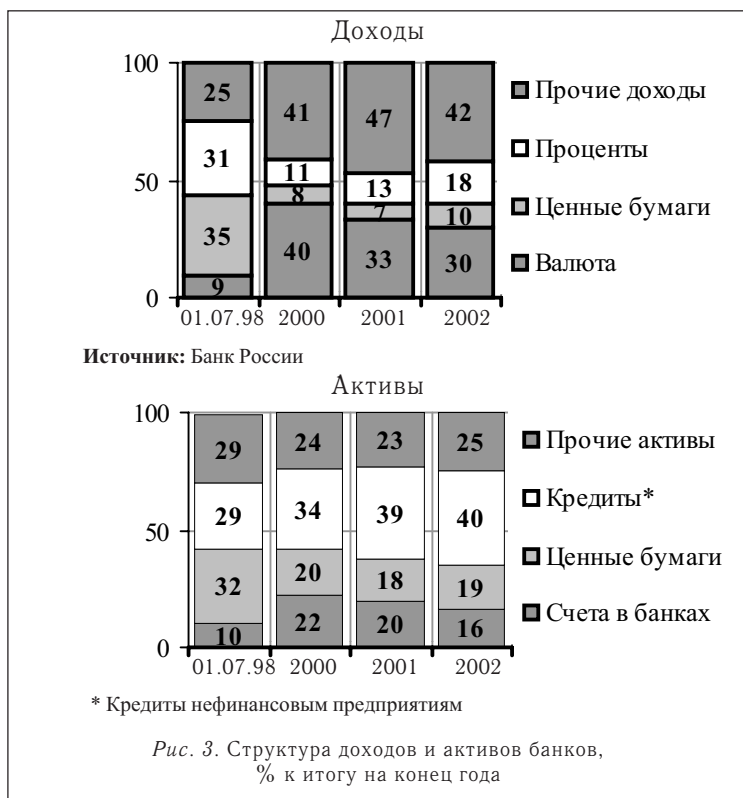
Кредитно-денежная система

В 2001–2002 гг. объемы кредитования реального сектора возросли и составили 40% активов банков. Однако доля банковских кредитов в инвестициях в основной капитал

² Белоусов А. Р. Уроки посткризисного роста (1999–2001) // Вопросы статистики. 2002. № 6. С. 15–27; Рубцов А. Что нам стоит турбины строить. Режим доступа: [<http://www.rg.ru/Bussines/econom/184.shtm>]. 03.02.2003.

³ Солнцев О. Кредитный бум на исходе. Режим доступа: [<http://www.forecast.ru>] 28.02.2003.

реального сектора не превосходила 5%, а объем средств, привлекаемых банками на депозиты и расчетные счета, значительно превышал сумму ссуд, выдаваемых отечественным товаропроизводителям. Подавляющая часть этих ссуд (свыше 95%) шла на пополнение оборотного капитала предприятий, 60% денежных средств банков размещались в иностранных активах, в долговых обязательствах правительства РФ и в самой банковской системе (рис. 3).



Размещение средств в иностранные активы позволяет осуществлять отток «избыточного» капитала из страны. Однако его объемы таковы, что осуществить полный отток не удается, и значительная часть средств омертвляется на

счетах банковской системы, угрожая вызвать монетарную инфляцию и обесценение рубля (рис. 4). На начало апреля 2002 г., по данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, доля неработающих ликвидных активов (рублевых и валютных) составляла от 25% до 31% активов в различных банках. На начало 2003 г. на корреспондентских счетах в банковской системе находилось 120 млрд руб., не работавших в экономике даже в качестве оборотного капитала.



Источник: Банк России.

Рис. 4. Основные агрегаты аналитических счетов органов денежно-кредитного регулирования на 01.02.2003 г., % к сумме

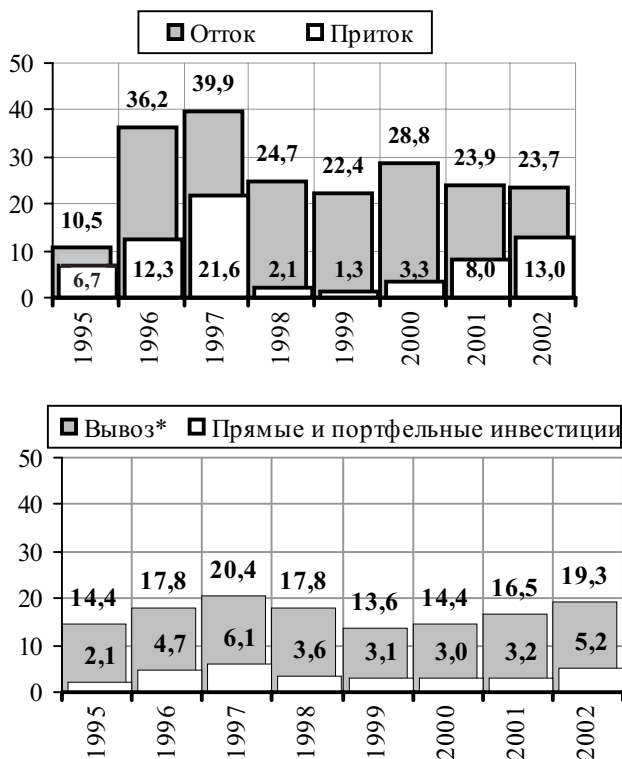
Стабильная перенасыщенность банковской системы деньгами – заставляет правительство и ЦБ РФ осуществлять комплекс мер по стерилизации «излишних» денег. Размещая на депозитных счетах в ЦБ РФ свои деньги, коммерческие банки получают их обратно через некоторое время в возросшем (на величину установленного ЦБ процента) размере. Этот процент представляет собой плату за неиспользование денег, поскольку на протяжении оговоренного договором срока деньги лежат на депозитах ЦБ РФ без движения. В этом и состоит суть их стерилизации. По такой же схеме, только без уплаты процентов, стерилизуются деньги и на счетах правительства в ЦБ РФ. Их неис-

пользование позволяет правительству поддерживать высокий профицит бюджета и подавлять монетарную инфляцию.

Стерилизация поступающей в страну иностранной валюты осуществляется в два этапа. Сначала стерилизуется валюта, а затем – эмитированные для ее покупки рубли. В 2002 г. в результате рекордно высоких цен на нефть поступление в страну иностранной валюты резко возросло. Ее стерилизация потребовала увеличения золотовалютных резервов на 13,6 млрд дол., и к концу года они достигли 47,8 млрд дол. Для покупки валюты (в пределах 50%-й нормы обязательной продажи экспортерами валютной выручки) ЦБ РФ эмитировал около 450 млрд руб. (для сравнения: годом ранее – всего 316 млрд руб.). Было стерилизовано 10% эмиссии за счет связывания средств банков на срочных депозитах в ЦБ РФ; 13% – за счет накопления на счетах правительства в ЦБ РФ неиспользуемых денег⁴. В фонде обязательного резервирования было стерилизовано 200 млрд руб.

Другими способами стерилизации «излишних» денег являются: ускорение выплаты внешних долгов, снижение объемов обязательной продажи Центробанку валютной выручки и снятие ограничений на вывоз капитала из страны. Применяется и опробованный на этапе макроэкономической стабилизации способ стерилизации денег за счет размещения их в долговые обязательства Минфина РФ (ГКО и ОФЗ). Обсуждается также создание стабилизационного фонда, в котором можно было бы стерилизовать на много лет большие суммы иностранной валюты. Пока же основным «способом» стерилизации денег является ежегодный (с конца 90-х) отток капитала, равный примерно 30% валютной выручки от экспорта. В 2002 г. отток составил 23,7 млрд дол., в том числе 19,3 млрд дол. – вывоз капитала, составляющий основную часть оттока во все годы реформ (рис. 5).

⁴ Монетарные тенденции в 2002 году /Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Режим доступа: [<http://www.forecast.ru>] 28.02.2003.



* Сумма непоступившей экспортной выручки, непогашенных импортных авансов, чистых ошибок и пропусков платежного баланса.

Источник: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования.

Рис. 5. Отток, приток, вывоз капитала, прямые и портфельные иностранные инвестиции в экономику России, млрд дол.

Почти половину поступающего в Россию иностранного капитала составляют кредиты. Их доля в 2002 г. – 45,3%. Накопленные за период реформ прямые иностранные инвестиции в экономику России на конец сентября 2002 г., по данным Минэкономразвития РФ, составили всего 19,38 млрд дол. Эти инвестиции не покрывают даже одного годового объема

оттока капитала из России, составляют 14,4% от суммарного вывоза капитала в 1995–2002 гг. и значительно ниже прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны.

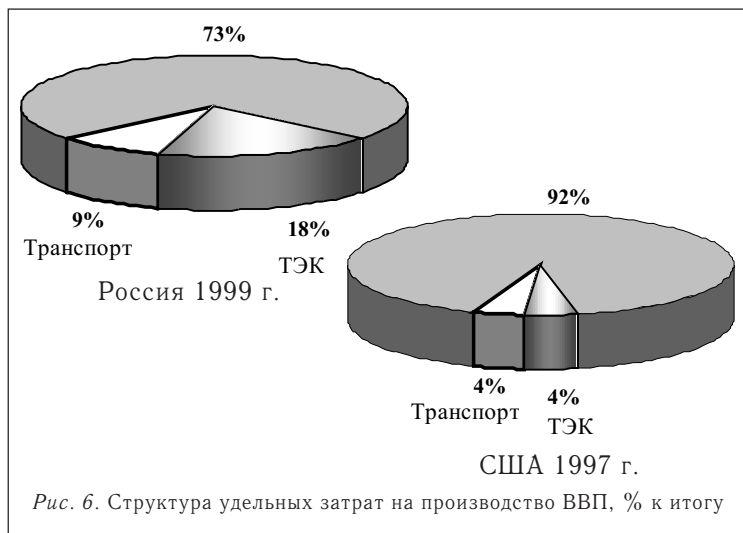
В том, что иностранные инвестиции не идут в Россию, ничего удивительного нет, поскольку в ней, как было показано, и так наблюдается переизбыток денежных капиталов как в иностранной, так и в отечественной валюте. Институциональные же механизмы их трансформации в производительную форму отсутствуют, что продемонстрировал и переход к накопительной пенсионной системе.

С января 2002 г. на счета Пенсионного фонда в ЦБ РФ начали поступать первые накопительные страховые взносы. Куда их вкладывать, никто не знал; к началу апреля 2003 г. накопилось 3,2 млрд руб. «инвестиционных» пенсионных денег. В этих условиях правительство решило само выступить заемщиком пенсионных денег и тем самым стерилизовать их, переведя во внутренний долг России. Долг же этот и без пенсионных денег уже достаточно велик. На начало 2003 г. он составлял 680 млрд руб., а к концу года запланировано довести его до 842 млрд руб. Накопительные пенсионные деньги «размещены» через Центробанк в государственные бумаги под 17,28% годовых. Всего Пенсионный фонд разместил в бумаги Минфина РФ в 2002 г. 45 млрд руб. пенсионных вкладов.

И это только начало. По постановлению правительства, держателем средств накопительной пенсионной системы будет Внешэкономбанк. В ближайшем будущем размер этих средств достигнет сотен миллиардов рублей. Для управления ими пришлось создать совет из представителей Минфина, Пенсионного фонда, Минэкономразвития и ЦБ, который должен подготовить план вложения средств «будущих» пенсионеров. Однако выгодных вариантов вложения этих денег в России сегодня нет, так что, скорее всего, они будут и далее «размещаться» в долговые обязательства Минфина. А на накопительных счетах «будущих» пенсионеров станут записывать суммы фиктивно начисляемых процентов за неиспользование денег.

Отсутствие системы равновесных цен

Нежелание инвесторов вкладывать деньги в низкорентабельные предприятия, функционирующие в режиме проедания капитала, более чем понятно. Спрос этих предприятий на деньги лежит правее точки равновесия в модели рынка, и рыночными механизмами удовлетворен быть не может. А таких предприятий сегодня около 70%, и, стало быть, рыночный сектор в экономике России составляет лишь около 30%. Одновременно вывести все отрасли российской экономики на высоко rentable уровень невозможно. В силу природно-климатических и структурно-технологических особенностей наша экономика нуждается в дешевом электричестве, топливе и транспорте⁵. Это обусловлено повышенным уровнем расхода данных ресурсов на единицу производимой продукции в условиях сурового климата и удаленности районов добычи энергоресурсов от центров их потребления (рис. 6)⁶.



⁵ Литвинцева Г. П. Цены и рентабельность производства в отраслях российской экономики // Вопросы статистики. 2002. № 6. С. 7–14.

⁶ Рассчитано по данным таблиц «Затраты – выпуск» Госкомстата РФ и Kuhnach P.D., Planting M.A. Annual Input–Output Accounts of the U.S. Economy, 1997 // Survey of Current Business. January 2001. P. 9–43.

Повышенными технологическими издержками порождается узость технологически допустимого пространства пропорций цен. В эти цены требуется включить еще и минимально необходимую для воспроизводства добавленную стоимость – заработную плату и амортизацию. Попытки включения их в цены хотя бы на минимально необходимом для простого воспроизводства уровне приводят к возникновению инфляционной спирали непродуктивной экономики, в условиях которой все цены непрерывно мультипликативно растут ввиду отсутствия точки межотраслевого равновесия. Отрасли поочередно безвозмездно субсидируют друг друга.

Таким образом, инфляционный механизм заменяет им ликвидированный в ходе реформ механизм редистрибуции. Но полностью заменить его инфляция, конечно, не может, поэтому предприятия дополняют его механизмом извлечения долговых доходов и функционируют в режиме проедания основных капиталов. Долговые доходы, в свою очередь, усиливают инфляцию.

Открытость экономики ухудшает положение. Пропорции цен российских производителей в силу повышенных энергетических и транспортных издержек принципиально не приводимы к пропорциям цен высокопродуктивных экономик других стран. Попытки привести их к этому уровню оборачиваются возникновением на внутреннем рынке инфляционной спирали низкорентабельного экспорта⁷. Предъявленное к России требование повысить уровень цен на электроэнергию на внутреннем рынке до среднемирового уровня, как известно, стало одним из главных условий ее вступления в ВТО. (Нужно заметить, что требования привести цены на труд в России к уровню стран – членов ВТО при этом не выдвигались.)

Вместе с тем значительная часть предприятий ТЭК и транспорта сегодня функционирует в режиме проедания капитала и без повышения цен не может быть ни самокупаемой, ни привлекательной для инвесторов. Возникает ту-

⁷ Литвинцева Г. П. Анализ ценовых диспропорций в российской экономике // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4. С. 15–31.

пиковая ситуация: нельзя повышать, но нельзя и не повышать. Приходится повышать, и это приводит к инфляционной спирали. После повышения своих цен предприятия получают лишь временную передышку. Догоняющая инфляция достигает ее инициаторов, и процесс повторяется.

Имеющиеся оценки свидетельствуют, что рост внутренних цен на энергосырьевые ресурсы в ближайшей перспективе неизбежен ввиду роста капитальных затрат, направляемых на энергетическое обеспечение экономики. Истощение эксплуатируемых месторождений увеличит капиталоемкость добычи и транспортировки первичных топливных ресурсов с 7,7 дол./т условного топлива в 2001 г. до 11 дол. в 2005 г. и 13–14 дол. в 2010 г. Воспроизводственная цена российской нефти (с учетом налогов и инвестиционной компоненты) достигнет к 2005 г. 15–16 дол. за баррель, а к 2010 г. – 19–20 дол. Неизбежен и рост цен на электричество. Формирование инвестиционных накоплений, необходимых для ускоренного обновления изношенных мощностей электроэнергетики, потребует увеличения энерготарифов к 2005 г. более чем в два раза⁸.

Так где же вход на рынок?

Либеральные экономисты видят выход из создавшегося положения в банкротстве и распродаже всех убыточных предприятий по символическим ценам с целью привлечения инвестиций на их модернизацию. Именно это, в частности, предложено в докладе «Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива», подготовленном Экспертным институтом и фондом «Либеральная миссия» при финансовой поддержке фонда «Открытая Россия». Доклад был представлен и обсужден в декабре 2002 г. на Московской межбанковской валютной бирже. В дискуссии приняли участие представители обеих палат Федерального Собрания, исполнительной власти и крупного отечественного бизнеса.

⁸ Белоусов А. Р. Уроки посткризисного роста (1999–2001) // Вопросы статистики. 2002. № 6. С. 15–27.

Такой выход представляется сомнительным: когда нет возможности установить равновесные цены, нет и гарантий не только получения прибыли, но даже возврата инвестиционных средств в форме амортизационных отчислений.

Попытаемся отыскать институциональные пути установления равновесных цен. Для этого воспользуемся таблицами «Затраты – выпуск» Госкомстата РФ за 1999 г. В этих таблицах коэффициенты технологических затрат a_{ij} ($i, j \in I$) рассчитываются на единицу валового выпуска продукции в ценностном выражении (руб. на 1 руб.), поэтому удельная валовая добавленная стоимость r_j на единицу продукции отрасли j , называемая далее удельной продуктивностью отрасли j , может рассчитываться по формуле:

$$r_j = 1 - \sum_{i \in I} a_{ij} \quad (j \in I).$$

Коэффициенты a_{ij} в отчетных межотраслевых балансах рассчитываются в основных ценах, то есть в ценах за вычетом транспортных, торгово-посреднических наценок и чистых налогов на продукты на использованные в процессе производства сырье, материалы, топливо, энергию и т. д. Проанализируем удельную продуктивность отраслей, последовательно добавляя к их удельным технологическим издержкам на производство продуктов удельные издержки на транспорт, удельные трансакционные издержки (торговля, финансы, кредит, управление) и удельные чистые налоги на продукты и производство (таблица).

Анализ показывает, что удельная внутриотраслевая продуктивность экономики, характеризуемая процентом добавленной стоимости, остающейся в отраслях-производителях после выплаты налогов и расчетов за транспортные и трансакционные услуги, в наибольшей степени снижается за счет последних (на 6,7 п. п., в том числе за счет торговли на 6 п. п.). Транспортные услуги снижают удельную внутриотраслевую продуктивность экономики на 5,1 п. п., а государственные налоги – на 5 пунктов. В результате трансакционные посредники получают при производстве товаров и услуг в среднем 10% добавленной стоимости (в

Удельная продуктивность отраслей экономики в 1999 г., %

Отрасль	Технологическая продуктивность (2)	Издержки на транспорт и связь (3)	Производственная продуктивность (2+3) (4)	Трансакционные издержки (ТАИ) (5, 6)		Текущая продуктивность (4+5) (7)	Чистые налоги* (8)	Внутриотраслевая продуктивность (7+8) (9)	Отклонение (9-2) (10)
				Всего (5)	В том числе торговля (6)				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Электроэнергетика	67,3	-4,0	63,3	-12,3	-11,7	51,0	-9,6	41,4	-25,9
Нефтегазовая промышленность	62,1	-5,0	57,1	-3,1	-2,3	54,0	-13,7	40,2	-21,9
Угольная промышленность	65,7	-9,2	56,5	-3,9	-3,4	52,6	-7,7	44,9	-20,8
Прочая топливная промышленность	79,3	-0,5	78,8	-3,2	-3,1	75,6	-13,1	62,5	-16,8
Черная металлургия	52,6	-6,0	46,6	-6,3	-5,1	40,3	-4,4	35,9	-16,7
Цветная металлургия	50,5	-1,7	48,8	-4,8	-4,0	44,0	-4,8	39,1	-11,4
Химическая промышленность	51,2	-4,7	46,5	-7,1	-6,4	39,4	-5,6	33,8	-17,4
Машиностроение и металлообработка	47,9	-2,6	45,3	-6,4	-5,9	38,9	-4,3	34,6	-13,3
Лесная, деревообрабатывающая	58,0	-5,5	52,5	-6,7	-6,2	45,8	-4,7	41,2	-16,8
Строительных материалов	55,7	-6,2	49,6	-8,6	-8,3	41,0	-6,6	34,4	-21,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Легкая промышленность	42,8	-3,0	39,8	-6,1	-5,7	33,7	-4,7	29,0	-13,9
Пищевая промышленность	37,1	-2,2	34,9	-6,8	-6,3	28,1	-3,1	25,0	-12,1
Прочие отрасли промышленности	44,8	-2,5	42,3	-4,1	-3,8	38,2	-4,3	33,8	-11,0
Промышленность – всего	51,8	-3,6	48,1	-6,2	-5,6	41,9	-6,5	35,4	-16,4
Строительство	65,5	-5,4	60,1	-6,6	-6,2	53,5	-4,8	48,6	-16,8
Сельское и лесное хозяйство	58,7	-2,3	56,4	-3,6	-3,4	52,8	-0,6	52,3	-6,4
Транспорт и связь	78,2	-5,0	73,2	-12,2	-11,2	61,0	-7,1	53,8	-24,4
Торговля	89,5	-9,3	80,3	-6,5	-6,1	73,8	-2,9	70,9	-18,7
Прочие производства товаров и услуг	69,8	-3,5	66,3	-4,6	-3,9	61,7	-3,7	57,9	-11,9
ЖКХ и бытовое обслуживание	64,6	-2,6	62,0	-6,5	-5,7	55,5	-7,2	48,3	-16,3
Здравоохранение, образование...	65,4	-2,6	62,8	-5,7	-4,9	57,1	-0,9	56,2	-9,2
Наука, геология, метеорология	54,7	-3,2	51,5	-3,2	-2,5	48,3	-7,0	41,3	-13,4
Финансы, кредит, управление ...	67,7	-6,7	61,0	-8,2	-5,8	52,8	-5,9	46,9	-20,8
Экономика в целом	65,6	-5,1	60,5	-6,7	-6,0	53,8	-5,0	48,9	-16,7

* Все налоги на продукты и производство за вычетом субсидий.

том числе торговля – 9,5%), а транспортные организации и государство – по 8%.

В наибольшей степени транспортные издержки снижают удельную внутриотраслевую продуктивность электроэнергетики (–12,3 п. п.) и транспорта (–12,2 п. п.), то есть – отраслей, имеющих для экономики России ключевое значение. Наибольшую удельную внутриотраслевую продуктивность в 1999 г. имела торговля (70,9%), а наименьшую – пищевая промышленность (25%). В США, для сравнения, удельная продуктивность торговли даже без вычета налогов была ниже и составляла, по данным таблиц «Input – Output», в 1997 г. 66,5%. Таким образом, торговля снижает продуктивность экономики России в большей степени, чем транспорт и государственные налоги.

Проанализируем структуру цен российских производителей. Для этого, используя матрицу коэффициентов полных затрат $B = \{b_{ij} \mid i, j \in I\}$ и вектор коэффициентов удельной продуктивности $R = \{r_j \mid j \in I\}$, рассчитаем матрицу коэффициентов полной добавленной стоимости на производство конечных отраслевых продуктов:

$$D = \{d_{ij} \mid d_{ij} = r_i b_{ij}; i, j \in I,$$

где d_{ij} – коэффициент полной добавленной стоимости отрасли на производство единицы конечного продукта отрасли j . Столбец D_j матрицы D характеризует структуру цены единицы продукции j -й отрасли, которая равняется сумме добавленных всеми отраслями стоимостей на её производство:

$$P_j = \sum_{i \in I} d_{ij} = \sum_{i \in I} r_i b_{ij} \quad (j \in I).$$

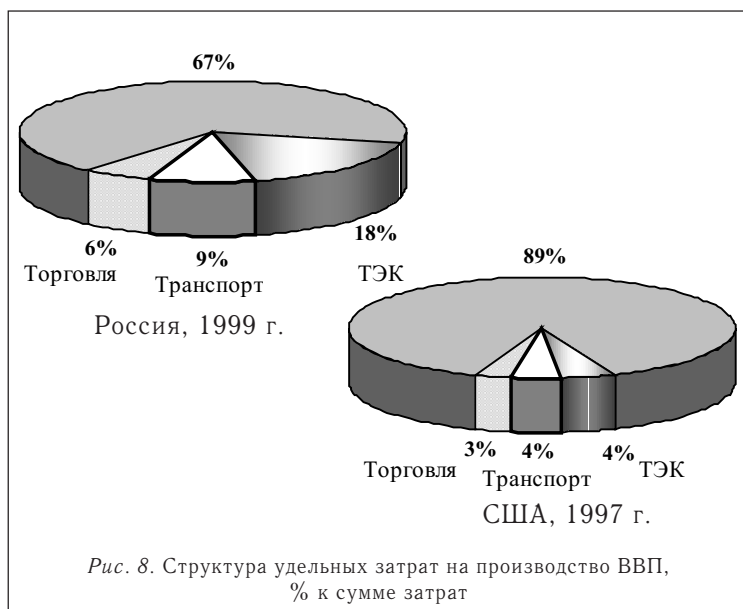
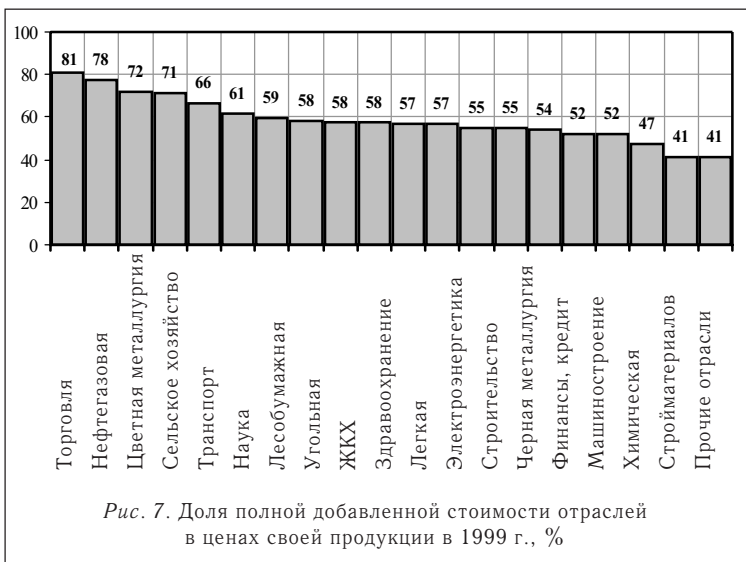
Каждая отрасль имеет в цене своего продукта большую, по сравнению с любой другой отраслью, полную добавленную стоимость (диагональные коэффициенты матрицы D). Наибольшую имеет торговля (80,7 коп./руб.), наименьшую – пищевая промышленность (41 коп./руб.). Анализ структуры цен показывает, что большую долю в ценах отраслей, как правило, имеют, наряду с самой отраслью, электроэнергетика, топливная промышленность, транспорт и торговля. Причем лидером является торговля. Высокий удельный вес трех первых отраслей объективно обусловлен материально-технологическими условиями хозяйствования

в России. Высокий удельный вес торговли – институциональным рыночным оформлением этих условий.

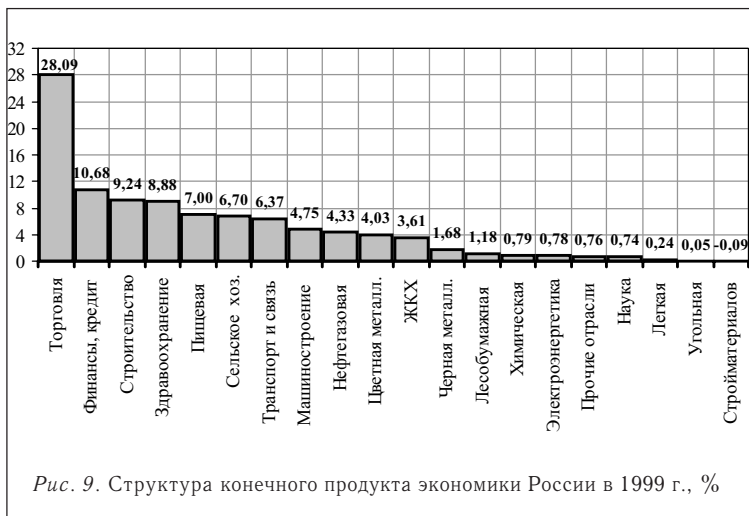
Возникает вопрос: каковы должны быть пропорции цен в точке рыночного равновесия? Очевидно, такими, при которых каждая отрасль получает, по крайней мере, минимально необходимую для нормального воспроизводства добавленную стоимость. Но элементами цены продукции каждой отрасли, как показано, являются коэффициенты полной добавленной стоимости всех отраслей на её производство, сумма которых в отчётном межотраслевом балансе за любой год равняется единице. В силу этого происходящие изменения цен выражаются в изменении значений коэффициентов полной добавленной стоимости в матрице D , которые зависят не от масштаба цен, а от их пропорций. Если за отчётный период индексы роста всех цен одинаковы, то и значения коэффициентов полной добавленной стоимости остаются неизменными. Если индекс роста цены продукта некоторой отрасли превышает индекс роста цен на потребляемые этой отраслью ресурсы, то коэффициент добавленной стоимости этой отрасли в цене своего продукта вырастает, и наоборот.

В ценах каких отраслей сегодня имеется избыточная для нормального воспроизводства добавленная стоимость? Наибольшую добавленную стоимость в ценах своей продукции в 1999 г. имели торговля, нефтегазовая промышленность, цветная металлургия, сельское хозяйство, транспорт и наука (рис. 7).

Но сельское хозяйство и транспорт функционируют в режиме проедания капитала, а наука бедна как никогда. Следовательно, остаются только три претендента-лидера. Из того, что в отрасли имеется высокая добавленная стоимость, не следует, что перераспределение этой стоимости позволит вывести из режима проедания капитала другие отрасли. Такое возможно лишь при достаточно высоком уровне промежуточного и конечного потребления ее продукции. По объемам промежуточного потребления торговля вместе с топливной промышленностью, электроэнергетикой и транспортом лидируют и в два раза превосходят соответствующий показатель по США (рис. 8).



Анализ структуры конечного продукта показывает, что в 1999 г. услуги торговли составляли в нем беспрецедентно высокую долю – 28%. Для сравнения: данный показатель по США в 1997 г. равнялся всего 12%. Вместе с финансами, кредитом и управлением торговля в конечном продукте России составляет 38,7% (доля транзакционных услуг, рис. 9). Вполне очевидно, что равновесная система цен может быть установлена только за счет перераспределения добавленной стоимости торговли в пользу отраслей-производителей.

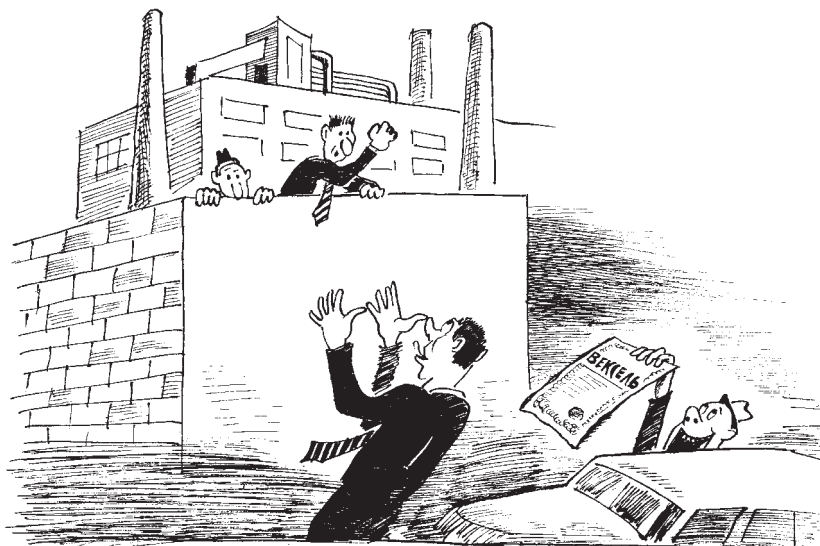


Корреляционный анализ, по данным системы национальных счетов России за 1990–2001 гг., показал, что наиболее сильное отрицательное воздействие на производство ВВП оказывают четыре отрасли транзакционного сектора: торговля, финансы и кредит, обслуживание рынка и операции с недвижимостью. Эти отрасли превратились в мощный институциональный тормоз экономического роста и главный генератор инфляции и инвестиционного кризиса. Исправить положение можно лишь за счет серьезных институциональных преобразований, нацеленных на резкое сокращение объемов производства услуг транзакционного сектора.

НОВЫЕ ПАРАДОКСЫ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Е. В. КУЛИГИН,
кандидат физико-математических наук,
Сибирская академия государственной службы,
Новосибирск

Хозяйственная практика последних лет преподносит и, несомненно, будет преподносить все новые «сюрпризы» российским производителям. Одна из неприятных и хронических проблем – острая нехватка оборотных средств. Решается она традиционным способом – при помощи кредитования во всех формах, в том числе – путем получения сырья и материалов с отсрочкой или рассрочкой оплаты. Зачастую, получив заемные оборотные средства, предприятие «до последнего» затягивает сроки платежей. Сотни и тысячи руководителей психологически готовы бесплатно пользоваться чужими средствами в интересах собственной фирмы.



© ЭКО 2003 г.



Подобные обстоятельства породили великое разнообразие нетрадиционных финансовых схем и методов кредитования промышленных предприятий. Порой среди них встречаются хорошо замаскированные ловушки, рассчитанные именно на готовность руководителя взять займы, а рассчитываться – как получится. Попадая в них, предприятия несут большие материальные потери. При этом квалифицировать действия лиц, занимающихся подобной деятельностью, как мошенничество зачастую невозможно по причинам, обсуждение которых находится за рамками нашего разговора.

Я хотел бы описать одну из таких схем-ловушек и рекомендовать некоторые меры предосторожности, а также предложить, как выходить из создавшейся ситуации тем предприятиям, которые в нее уже попали.

Здесь описана реальная история, случившаяся с одним из производителей Западно-Сибирского региона; использованы выдержки из подлинных документов. По очевидным причинам название предприятия не раскрывается.

Все началось с заманчивого для предприятия предложения: заключить договор поставки на предприятие крупной партии сырья или материалов – по весьма приемлемым ценам. Обсудили и составили график поставок на некий период. Оплата – по мере реализации произведенной из данного сырья или материалов продукции. Руководство предприятия от такого предложения в восторге: проблема оборотных средств на время полностью решена! И практически никто не обращает внимания на ловушку в одном из пунктов договора поставки:

«...Покупатель в обеспечение своих обязательств по оплате товара передает Поставщику простой вексель, эмитированный Покупателем, и удостоверяющий беспорное право его владельца требовать уплаты определенной суммы Покупателем в обусловленные сроки...»

А если кто-то и обращает внимание на данный пункт, то соглашается с ним: ведь поставщик должен иметь хоть какие-то гарантии возврата своих средств!

Переговоры заканчиваются подписанием договора поставки и выдачей предприятием простого векселя на сумму, соответствующую стоимости оговоренного количества сырья (материалов). Со сроком платежа, как правило, «по предъявлению, но не ранее» конкретной даты, привязанной

к сроку окончания планируемых расчетов. Очень часто вексель передается без оформления акта приема-передачи и отбора доверенности на получение векселя, в которой имелись бы все данные физического лица, получающего вексель. Хотя, как будет видно ниже, даже эта предосторожность ни на что не влияет.

Итак, вексель выдан, и в этом – главная ошибка. Руководитель предприятия, выдавая вексель, не понимает сути этого документа. Для него это – просто бумажка, даже не долговая расписка, ведь реальные поставки еще не начались. Ситуация усугублена еще и тем, что операции с использованием векселей довольно часто применяются для «расшивки» неплатежей и оптимизации налогообложения¹. Поэтому руководитель рассматривает вексель именно как вспомогательный финансовый инструмент.

В этот момент, как правило, совершается другая ошибка: операция по выдаче векселя никак не отражается в бухгалтерском учете. Руководитель не рассматривает вексель как средство платежа. Его трудно упрекнуть за такой подход, его логика, можно сказать, безупречна: в «Положении о безналичных расчетах»² вексель не упоминается, ГК РФ в главе 7 трактует вексель как ценную бумагу³. На самом же деле выдача векселя кредитору – это **именно расчеты** с ним по конкретной сделке. Если поставок не было, то это – аванс. Причем расчет именно по данной сделке надлежит считать полным и окончательным (естественно, если выданный вексель оформлен надлежащим образом). А бухгалтер предприятия должен сделать примерно такую проводку (по новому плану бухгалтерских счетов):

Дт	Кт	Операция
60 (субсчет 60-1 «Расчеты с поставщиками в рублях»)	60 (субсчет 60-3 «Расчеты с поставщиками по выданным векселям»)	Расчет с поставщиком векселем организации (собственным)

¹ См., например: Кулигин Е.В., Мокрецов Ю.А. Бронзовый вексель: закон и практика// ЭКО. 2001. № 4. С. 99–108.

² Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации, утв. Центральным банком Российской Федерации 12 апреля 2001 г. № 2-П.

³ Гражданский кодекс РФ. Ч. 1. от 30.11.94 г. № 51 ФЗ.

Здесь имеется определенное затруднение: фактических средств не передано, а расчет произведен? Именно так. Но при этом у предприятия возникает другая задолженность (тоже кредиторская) – долг по векселю. Важно понимать, что долг по векселю, даже если вексель выдан авансом на конкретную сделку, формально никак не связан с задолженностью (дебиторской) поставщика перед предприятием.

Но с этим согласны не все.

Так, например, такой компетентный орган, как Центральный банк РФ, считает вексель всего-навсего «средством оформления кредита»⁴. Любопытным образом трактуются операции с применением векселей и фискальными налоговыми органами. В нормах действующего законодательства не содержится прямого запрета хозяйствующим субъектам принимать оплату векселями, сама возможность расчета векселями не отрицается. Более того, в хозяйственной практике широко распространены расчеты векселями банков, например, векселями Сбербанка РФ. Но в инструкции Минфина⁵ можно найти следующее: *«Суммы задолженности поставщикам и подрядчикам, обеспеченные выданными организацией векселями, не списываются со счета 60 “Расчеты с поставщиками и подрядчиками”, а учитываются обособленно в аналитическом учете»*.

С точки зрения вексельного права, как, впрочем, и элементарной логики, – это нонсенс, если не полный бред. Покупателю предлагается один и тот же долг оформить дважды: один раз как задолженность за поставку, и еще раз как задолженность по векселю! А Налоговый кодекс РФ вообще возводит эту нелепость в ранг закона. Так, в ст. 167 НК, в главе 21, посвященной налогу на добавленную стоимость, мы находим следующее: *«оплатой товаров (работ, услуг) признается прекращение встречно-*

⁴ Рекомендации банкам по работе с векселями. Приложение к письму ЦБ РФ от 9 сентября 1991 г. № 14-3/30.

⁵ Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению».

го обязательства приобретателя указанных товаров (работ, услуг) перед налогоплательщиком, которое непосредственно связано с поставкой (передачей) этих товаров (выполнением работ, оказанием услуг), за исключением прекращения встречного обязательства путем выдачи покупателем-векселедателем собственного векселя».

При этом совершенно игнорируется истинная суть векселя: «простое и ничем не обусловленное обязательство уплатить определенную сумму»⁶. С высказываемой автором точкой зрения согласны очень многие независимые исследователи, отмечающие, что «вексель – это не **кредитное обязательство** и не первичный документ... это вексель»⁷.

Впрочем, логику фискальных структур понять просто: если будет признана легитимной сама возможность расчета собственными векселями, то якобы существенно уменьшится налогооблагаемая база у многих предприятий. Но ведь при этом у поставщика, получателя векселя, налогооблагаемая база на эту же сумму должна увеличиться! А поставщик должен будет как следует подумать, прежде чем принимать оплату за товар недостаточно ликвидным векселем. Эту истину фискальные органы не хотят признавать!

Как и не дают ответа на множество возникающих очевидных вопросов, таких, как: «Чем собственный вексель как средство оплаты отличается от любого другого, например, векселя Сбербанка РФ?». Или: «Каким образом прекращается обязательство по векселю в случае оплаты поставки?»

Далее мы покажем, к чему в итоге может привести (и приводит!) подобная трактовка вексельного права, а сейчас вернемся к нашей истории.

Фирма – потенциальный поставщик, как правило, исчезает с горизонта предприятия, не осуществляя никаких ре-

⁶ Федеральный закон от 11.03.97 г. № 48 ФЗ «О переводном и простом векселе»; Положение ЦИК и СНК СССР от 07.08.33 г. № 104/1341 «О переводном и простом векселе»; Конвенция, устанавливающая Единообразный Закон о переводном и простом векселях. Подписана в Женеве 07.06.30 г.

⁷ См., например: Белов В. Понятие, сущность и составление векселей: некоторые практические проблемы// Хозяйство и право. 1997. № 5. С. 37–43; № 6. С. 60–69.

альных поставок. Проходит немногим более трех лет. События, связанные с описанным договором, отходят на задний план, тем более что за это время проводятся аудиторские и даже налоговые проверки за период деятельности предприятия, соответствующий подписанию договоров. Поскольку никаких реальных событий, связанных с потенциальным поставщиком, не происходит, про договор и вовсе забывают.

В один прекрасный день предприятие получает документ примерно такого содержания:

«В Арбитражный суд
(соответствующего субъекта РФ)
ИСТЕЦ: (Неизвестная ранее фирма)
ОТВЕТЧИК: (Рассматриваемое предприятие)

ИСКОВОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ

о взыскании вексельного долга на сумму
(указана сумма описанного выше векселя)

На вторичном рынке ИСТЕЦ приобрел простой вексель (указаны реквизиты векселя).

По сегодняшний день ОТВЕТЧИК не произвел платежа по указанному векселю.

На сегодняшний день долг ОТВЕТЧИКА составляет (указывается вексельная сумма), состоящий из основного долга по векселю – (указывается вексельная сумма).

В соответствии с изложенным и на основании:

– ст. 48 «Положения о переводном и простом векселе», введенного в действие Постановлением ЦИК и СНК СССР от 07.03.1937 г. за № 104/1341,

– пунктов 18, 22, 23 и 29 Постановления Пленумов ВС РФ № 33 и ВАС РФ № 14 от 04.12.2000 г. «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с обращением векселей»,

ИСТЕЦ просит Арбитражный суд взыскать с ОТВЕТЧИКА в свою пользу:

– сумму основного долга в размере (указывается вексельная сумма),

– сумму государственной пошлины в размере (указывается сумма оплаченной госпошлины, рассчитанной в соответствии с АПК).

Документы, необходимые для рассмотрения искового заявления и дачи отзыва по существу его, у ОТВЕТЧИКА имеются».

Арбитражный суд, руководствуясь нормами действующего законодательства, выносит очевидное решение:

«ИМЕНЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РЕШЕНИЕ

Иск заявлен о взыскании вексельной суммы (указана сумма векселя), по векселю (указаны реквизиты давно забытого векселя).

Исковые требования рассмотрены судом по основаниям и предмету, указанным в исковом заявлении.

Давая оценку представленным по делу доказательствам в их совокупности, доводам сторон и их соответствию нормам действующего законодательства, суд исходит из следующего.

Простой вексель (приведены реквизиты векселя) выдан ответчиком (векселедатель).

Свое право истец основывает на непрерывном ряде индоссаментов и, в силу норм п.п.11–16 действующего «Положения о переводном и простом векселе» Федерального закона от 11.03.1997 г. № 48-ФЗ, является законным векселедержателем.

Подлинный вышеуказанный вексель предъявлен истцом в судебном заседании, ответчиком доказательств оплаты векселя (уплаты вексельной суммы) не предоставлено.

Доводы ответчика о том, что предъявленный истцом вексель выдавался ответчиком в качестве обеспечения обязательств перед (наименование фирмы-поставщика) по договору поставки (реквизиты давно забытого договора), а расчеты между ответчиком и поставщиком произведены (либо – никаких поставок вообще не было), **не может быть признан судом состоятельным...** Истец не является стороной данного договора, в силу норм ч. 3 ст. 308 ГК РФ этот договор не создает для истца каких-либо обязательств в отношении ответчика. Истец является законным векселедержателем, в силу норм ст. 144 ГК РФ права истца определяются законом, в данном случае, в соответствии с Федеральным законом от 11.03.1997 г. № 48-ФЗ и действующим «Положением о переводном и простом векселе».

В соответствии с «Положением о переводном и простом векселе» вексель сроком по предъявлению должен быть предъявлен к платежу в течение одного года со дня его составления. Срок исковой давности начинает течь с этого времени и составляет три года (теперь становится понятным, почему выжидают именно три

года – еще не истекает срок исковой давности, а подробности событий забыты, руководство предприятия, возможно, уже поменялось).

Принимая во внимание, что исковые требования подтверждены истцом документально (действительно, согласно нормам вексельного права достаточно лишь предъявить вексель с непрерывным рядом индоссаментов), соответствуют нормам ст. 142–147 ГК РФ, нормам Федерального закона от 11.03.1997 г. № 48-ФЗ, п.п. 34, 43, 48, 70, 75, 77, 78 «Положения о переводном и простом векселе», п.п. 18,22,23, 29 Постановления Пленумов ВС РФ № 33 и ВАС РФ № 14 от 04.12.2000 г. «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с обращением векселей», ответчиком доказательств их удовлетворения в добровольном порядке не представлено, суд признает исковые требования **доказанными, обоснованными**.

На основании изложенного суд решил:

Взыскать с ответчика ...в пользу истца ... вексельный долг в сумме ..., расходы по уплате госпошлины по иску.

Выдать исполнительные листы после вступления решения в законную силу».

Комментарии, как говорится, излишни. Хотя, справедливости ради, нельзя не отметить, что именно позиция фискальных органов исполнительной власти, упомянутая выше, дает возможность для такого рода махинаций.

Как правильно вести себя предприятию, попавшему в такую «ловушку»? Невозможно дать детальный алгоритм, но общие рекомендации достаточно очевидны. Обычно с иском обращается фирма-«однодневка», зарегистрированная в какой-нибудь офшорной зоне или на подставное лицо. Это обстоятельство является наиболее уязвимым звеном в мошеннической цепочке. И если предприятие не желает оплачивать «труд» мошенников, то должно принять все меры, вплоть до обращения в правоохранительные органы, чтобы доказать в судебном заседании недобросовестность фирмы-истца, отсутствие реальных физических лиц (учредители и исполнительные лица – либо так называемые «бомжи», либо вообще «мертвые души»), и, как следствие, фиктивность фирмы-истца, наличие попытки мошенничества и т. д.

Непроработанность системы государственной регистрации организаций, с одной стороны, и действующего налогового законодательства, с другой, широко используются российскими налогоплательщиками не просто для уменьшения своей налоговой базы, но и для получения денег из бюджета. При этом истинных масштабов потерянной налоговой базы в стране не знает никто.

В то же время неучтенная налоговая база представляет собой колоссальный резерв отечественной налоговой системы. Если, конечно, сама система будет основана на правильных принципах... Один из них и предлагает автор.

ПРИНЦИП СОХРАНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ

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

Одна из наиболее значимых причин налоговых правонарушений в России – несовершенство действующей налоговой системы. Это и непроработанность налогового законодательства, и несовершенство системы государственной регистрации организаций-налогоплательщиков. Самый сложный участок – работа налоговых органов с так называемыми организациями-однодневками. Основная и наиболее криминализованная часть организаций указанной категории не представляют отчетность в налоговые органы или представляют «нулевые балансы». По данным Министерства РФ по налогам и сборам, налогоплательщики этой категории по состоянию на 1 января 2003 г. составляют 52% от общего количества зарегистрированных на территории Российской Федерации (1,6 млн), из них 44% (1,4 млн) не представляют налоговую отчетность и 8% (238 тыс. организаций) представляют «нулевую отчетность».

© ЭКО 2003 г.



При этом количество российских организаций, не отчитывающихся в налоговых органах, за последние годы имеет тенденции к росту (рис. 1).



В последнее время Министерство по налогам и сборам России усилило борьбу с организациями-однодневками.

Так, по результатам проведенных в 2001 г. выездных налоговых проверок указанной категории организаций, налоговыми органами доначислено более 4 млрд руб. По искам налоговых органов судами приняты решения о ликвидации более 92,5 тыс. организаций, не представляющих отчетность в налоговые органы. Но принимаемых налоговыми органами мер явно недостаточно. И дело не только в том, что организации-однодневки засоряют Единый государственный реестр налогоплательщиков и на контроль за ними отвлекаются значительные силы налоговых органов. Суть в том, что именно организация-однодневка – стержень абсолютного большинства схем уклонения от уплаты налогов. Эти схемы сокрытия доходов с применением «подставных» организаций и фиктивных документов разрабатывают высокопрофессиональные юристы и аудиторы. Отличаются подобные схемы, как правило, наличием цепочки гражданско-правовых сделок между легально действующей организаци-

ей и организацией-однодневкой. Оформление документов по таким сделкам носит чисто формальный характер, при отсутствии реального движения товара или оказания услуги.

Вот основные виды таких схем.

1. Фиктивные посреднические отношения. Смысл данной схемы в том, чтобы у легально действующих организаций налоговая база была минимальной, в то время как основные долги перед бюджетом «вешались» бы на баланс реально не существующих организаций. Гражданско-правовые отношения оформляются так, чтобы плательщик являлся посредником (комиссионером, поверенным, агентом) с минимальным вознаграждением. Таким образом, ответственность за налоговое правонарушение перекладывается на неотчитывающихся в налоговых органах субъектов, а лица, фактически совершившие такую операцию, остаются вне государственного преследования.

2. Искусственное занижение налога на прибыль и НДС. Происходит это посредством отнесения легально действующим налогоплательщиком в состав затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, расходов, «осуществленных» в отношении организации-однодневки. При этом последняя не отражает «полученные» суммы в качестве своей выручки, не отчитывается в налоговых органах, и, следовательно, никогда не заплатит с данных денег налоги. Схожая ситуация возникает и с налогом на добавленную стоимость. С сумм платежа, «осуществленного» легально действующей организацией в отношении организации-однодневки, первая предъявляет к возмещению из бюджета уплаченный НДС. Таким образом действующий налогоплательщик занижает налоговую базу по налогу на прибыль через искусственное завышение «производственных» расходов и занижает налог на добавленную стоимость посредством излишнего отнесения к возмещению из бюджета суммы «уплаченного» организации-однодневке НДС. Это приводит к уменьшению налоговых обязательств легально действующего налогоплательщика перед государством по налогу на прибыль и НДС.

3. Отчуждение долей (вкладов) организации третьим лицам. По результатам проведенных налоговым органом контрольных мероприятий видно, что происходит это, прежде всего, когда сумма начисленных налогов достаточно велика. При таких налоговых обязательствах исполнительному органу организации и лицам, ее создавшим, намного выгоднее «продать» организацию посредством изменения состава учредителей и смены руководителя. В результате таких действий организация оказывается фактически брошенной, перестает отчитываться в налоговых органах и уплачивать налоги. Все усилия налоговых органов бессмысленны, поскольку никаких налоговых поступлений от брошенной организации в бюджет со сформированной налоговой базы осуществлено не будет.

Как показывает российская практика, при помощи организаций-однодневок можно не только без особого труда уменьшить налоговые обязательства перед государством, но еще и (посредством налоговых отношений) получить денежные средства от государства. Прежде всего, посредством экспорта теневой продукции и необоснованного предъявления к возмещению НДС, якобы уплаченного поставщикам при осуществлении экспортных поставок. Суть такой схемы опять же состоит в создании цепочки по перепродаже товаров, которая завершается их экспортом*.

Привлечь же налогоплательщика, намеренно «заключившего договор» с неотчитывающейся организацией, к ответственности за нарушение налогового законодательства не представляется возможным, даже доказав мнимый характер сделок. Судебно-арбитражная практика последних лет, включая практику Высшего арбитражного суда РФ, свидетельствует, что в спорах по вопросам исключения налоговыми органами из затрат юридических лиц сумм расходов, осуществленных в отношении несуществующих либо неотчитывающихся организаций, суды поддерживают позицию налогоплательщиков. По мнению судебных органов, действующее законодательство не обязывает стороны граждан-

* Подробнее об этом см.: Ильин А. В. К проблеме обоснованности возмещения налога на добавленную стоимость // ЭКО. 2003. № 2.

ско-правовых сделок интересоваться государственной регистрацией своих контрагентов по договорам. Поэтому отсутствие такой регистрации не может иметь отрицательных последствий для налоговых отношений.

Что же касается необоснованного возмещения НДС из бюджета, то арбитражные суды решают данный вопрос в пользу налогоплательщиков со ссылкой на то, что действующим законодательством не установлена взаимосвязь между исчислениями и уплатой НДС контрагентами по сделке. В результате возникает парадоксальная ситуация: действия налогоплательщиков, по сути, направленные на уклонение от уплаты налогов, со стороны судебной системы государства признаются законными. Такая позиция судов фактически «связывает руки» налоговых органов по пресечению использования схем уклонения от уплаты налогов с применением организаций-однодневок.

При достаточно низких показателях взыскания доначисленных в ходе контрольных мероприятий налогов (порядка 10–15%) и большом количестве неотчитывающихся организаций (52%) итоговая цифра потерянной для государства налоговой базы огромна.

Для предотвращения правонарушений и устранения их последствий в российскую налоговую систему следует ввести принцип сохранения налоговой базы.

Этот принцип должен определять весь процесс налогообложения, его динамику, выступать в качестве своеобразной несущей конструкции налоговой системы, служить основным ориентиром деятельности как налогоплательщиков, так и налоговых органов.

Предлагаемый автором принцип сохранения налоговой базы предусматривает, что при невозможности организации-налогоплательщика надлежащим образом исполнить обязанность по уплате налогов со сформированной налоговой базы государством могут быть предъявлены требования на уплату данных налогов к иным обязанным лицам – исполнительному органу организации (руководителю), лицам, создавшим организацию, лицам, имеющим право давать обязательные для организации указания.

Для борьбы за сохранение налоговой базы государству необходимо ввести следующие финансовые ограничения: разрешать ликвидацию организаций-налогоплательщиков только при условии уплаты всех налогов и удовлетворения требований всех кредиторов; в случае непогашения долгов организацией вся сумма задолженности автоматически переносится на иных обязанных лиц, которые солидарно несут субсидиарную ответственность перед государством (рис. 2).



В данном случае солидарность ответственности означает, что государство вправе предъявить требования на суммы налогов с потерянной налоговой базы к любому из обязанных лиц как в полном объеме, так и в любой его части. Солидарная ответственность является наиболее удобной для государства, так как предоставляет больше возможностей по реальному удовлетворению имеющихся у него требований к обязанным лицам, каждое из которых находится под угрозой привлечения к уплате налогов в полном объеме. Так, в случае причинения государству ущерба путем «потери» налоговой

базы несколькими лицами оно может полностью возместить ущерб за счет тех его причинителей, у которых есть для этого необходимое имущество или денежные средства.

Субсидиарная ответственность предполагает, что присутствуют несколько должников. Один является основным – это организация-налогоплательщик, а другие – лица, создавшие организацию, ее исполнительный орган и лица, имеющие право давать обязательные для организации указания, являются дополнительными (субсидиарными). При этом субсидиарные должники несут ответственность перед государством дополнительно к ответственности основного должника. Государство еще до предъявления требований к субсидиарным должникам должно предъявить требование к основному должнику. И только в том случае, если государство не может удовлетворить свое требование за счет имущества организации, оно может обратиться с этим требованием к субсидиарным должникам.

Кроме того, было бы целесообразно установить, чтобы все обязанные лица до погашения всей суммы своих долгов не имели права: приобретать какое-либо имущество (суд его тут же арестует в погашение долга); занимать руководящие должности в любых юридических лицах; создавать новые юридические лица и покупать доли или акции в действующих; получать загранпаспорт для поездок за рубеж.

В заключение отмечу, что предлагаемый принцип сохранения налоговой базы не стоит рассматривать как нож, приставленный к горлу отечественного предпринимательства, – речь идет лишь о том, что каждый налогоплательщик обязан платить законно установленные налоги. Нельзя запретить свободу предпринимательства, нельзя ограничивать возможности создания юридических лиц как формы ведения предпринимательской деятельности. Но хотелось бы напомнить: предпринимательская деятельность означает, прежде всего, ответственное отношение к ее последствиям. Поэтому любые действия нечистых на руку предпринимателей, направленные на уклонение от уплаты налогов путем «потери» налоговой базы, должны жестко пресекаться государством. Без этого нормального развития отечественной экономики не получится.

КОНКУРЕНЦИЯ ПОД СТРОГИМ КОНТРОЛЕМ

В. В. КОПЕИН,

член правления региональной энергетической комиссии
Кемеровской области,

Е. А. ФИЛИМОНОВА,

зав. кафедрой финансов и банковского дела

Кемеровского филиала Российского государственного

торгово-экономического университета,

кандидаты экономических наук,

члены Высшего экономического совета

при губернаторе Кемеровской области

*«Никаким количеством экспериментов нельзя
доказать теорию, но достаточно одного
эксперимента, чтобы ее опровергнуть»*

Альберт Эйнштейн

Дискуссия о роли государства в формирующихся рыночных отношениях, степени и объеме его участия, сферах регулирования, направлениях и методах ведется уже давно и вызывает устойчивый интерес у теоретиков и практиков-экономистов. Особую значимость этот вопрос имеет для регионов России, так как фактически каждый субъект Российской Федерации по целому ряду социально-экономических параметров отличается от другого. Вследствие этого возможность применения в России единых в рамках страны стандартов государственного регулирования, сформулированных и законодательно утвержденных на федеральном уровне, на наш взгляд, имеет существенные ограничения.

© ЭКО 2003 г.



Наиболее остро в настоящее время стоят вопросы реформирования естественных монополий и, соответственно, – регулирования их деятельности со стороны государства. Не вдаваясь в связанные с этой проблемой политические аспекты, рассмотрим некоторые моменты, касающиеся реформирования электроэнергетики, особенно механизма ценообразования и государственного регулирования этой сферы, спроецировав их на региональный уровень.

В замкнутом инвестиционном круге

Имеется разрыв между провозглашенными целевыми ориентирами реформирования российской электроэнергетики и реальной ситуацией на формирующихся рынках, в том числе финансовых. Как показывает анализ структуры источников капитальных вложений региональных энергетических систем, их собственные средства (в том числе прибыль) служат на 90% основой инвестиций. Как утверждают сторонники реформирования по концепции А. Б. Чубайса, ликвидация государственного регулирования сферы производства энергии создаст условия для развития свободной конкуренции и притока средств сторонних инвесторов в энергетику.

Возникает естественный вопрос – при каких условиях инвесторы смогут доверить свои средства энергетике? С одной стороны, законодательно предусмотрено, что при установлении цен (тарифов) на энергию надо учитывать доходность на вложенный капитал, которая должна быть увязана со средним уровнем доходности на финансовых рынках. И вроде бы инвестор должен быть одинаково заинтересован во вложении средств или в энергетику, или в финансовую сферу, так как отдача от капитала сравнима.

Однако реальные условия не подтверждают этого. В настоящее время капитальные вложения и инвестиции РАО «ЕЭС России» идут за счет так называемой абонентской платы, взимаемой с региональных энергосистем. Для примера, потребители энергии в Кузбассе в 2002 г. оплатили

через тарифы на электрическую энергию почти 2 млрд руб. абонентской платы.

Что значит такая сумма для области, чей годовой бюджет не превышает 13 млрд руб., сделают ли погоду эти деньги в региональной энергосистеме, износ основных фондов которой достиг 70% – говорить излишне. Но для РАО «ЕЭС России» эти средства – бесплатный источник инвестиционных вложений.

В переводе на финансовый язык продолжение «энергетического оброка» с регионов означает создание тепличных условий для накопления капитала, уже вложенного в энергетику. Учитывая повышенный риск вложений в российскую экономику, основанный на зачастую непредсказуемом характере политических и экономических изменений, на значительных сроках окупаемости капитальных вложений в энергетику, приток сторонних инвесторов представляется сомнительным. Кроме того, зарубежные инвесторы оценивают отдачу от инвестируемого капитала только при ее сравнении с зарубежными аналогами инвестирования, а именно – с мировым уровнем цен на энергию.

Получается замкнутый круг, в котором ждут сторонних инвестиций в энергетику, при этом сохраняют формирование бесплатных инвестиционных средств, направляемых на наращивание уже вложенного в инвестиции частного капитала. Так что фактически отсутствуют условия для притока сторонних инвестиций.

Стоимость привлеченного, особенно иностранного, капитала достаточно высока, поэтому, при предположении стабилизации экономических условий в России, капитал может быть вложен в инвестиции в энергетику не только при гарантиях его возвратности и нормы прибыли, не меньшей чем на других рынках, но и при ценах на энергию, сравнимых с мировыми.

Либерализация же цен на энергию возможна при почти полной ликвидации государственного регулирования сферы энергетики. Это предусматривается в рассматриваемом в настоящее время Государственной думой Федерального Собрания Российской Федерации законопроектом «Об элек-

троэнергетике». Оставляя за государством регулирование тарифов на передачу энергии по сетям, реформы выводят на конкурентный рынок сферу производства энергии.

Приемлемы ли для России мировые цены?

Реформирование энергетики в России необходимо прежде всего для запуска механизма рыночных отношений, закона спроса и предложения, снижения издержек производства, которые вследствие затратного ценообразования растут чрезвычайно высокими темпами, ликвидации неэффективности капиталовложений в энергетическую отрасль и повышения инвестиционной привлекательности отрасли.

И, во-первых, ждет решения вопрос об оптимизации механизма взимания абонентской платы, вернее, о выравнивании условий для уже вложенного и привлекаемого капитала. Кроме этого, необходимо избежать опасности понимания реформирования энергетики как самоцели, а не как средства для достижения качественно новых позитивных уровней развития экономики и общества.

Как показывает анализ социально-экономической ситуации в России, потребители энергии не готовы ни в финансовом, ни в других аспектах, к тарифам на энергию, сравнимым с мировыми. Значительное количество убыточных промышленных предприятий, особенно в регионах, где промышленность преобладает, низкий уровень доходов населения, которое в конечном итоге оплачивает все тарифные и инфляционные колебания, неудовлетворительное состояние региональных бюджетов, обычно дефицитных, задолженность федерального бюджета перед областными и местными по льготам, установленным федеральными законами, — это только часть тех проблем, без решения которых невозможно реформировать энергетику в направлениях, одобренных в 2001 г. правительством Российской Федерации.

Одним из краеугольных камней реформирования должна стать ориентация (пусть в неявном виде) не на мировые цены на энергию, а на уровень доходов

населения. В Кемеровской области, по данным Комитета по государственной статистике, средняя заработная плата в ноябре 2002 г. составила 4575 руб. в месяц (т. е. менее 150 дол.). Поэтому предположение, что цена на электроэнергию для населения может быть на уровне мировой (в европейских странах порядка 10 центов за кВт·ч – около 3,2 руб.), представляется сегодня нереальным.

Тем более, что ВВП на душу населения в США превышает 33 тыс. дол., а в европейских странах (Франция, Германия, Австрия) – порядка 25–28 тыс. дол. В России этот показатель не превышает 1,5 тыс. дол. Это существенно ниже, чем даже в бывших странах социалистического лагеря (порядка 5000 дол.).

По нашему мнению, повышение инвестиционной привлекательности энергетики, в том числе выравнивание тарифов на энергию до мировых уровней, возможно **только при росте платежеспособности потребителей, покупательной способности населения. Опасность ликвидации государственного регулирования заключается как раз в том, что с его утратой исчезнет элемент системы, способный установить баланс интересов производителей и потребителей энергии при учете их платежеспособности, финансового положения, специфики и особенностей регионов.**

Каждый будет платить за себя

Серьезнейшая проблема – перекрестное субсидирование. Население, бюджетные учреждения, жилищные организации, имеющие бюджетное финансирование, фактически неплатежеспособны при мировых ценах на энергию. Значительный объем тарифной нагрузки в настоящее время переложен на промышленность и других потребителей.

В одночасье этот вопрос не решить. Параллельно с реформами в энергетике необходимы четкие действия-мероприятия по поэтапному (возможно, на 3–5 лет) сокращению и последующей полной ликвидации перекрестного субсидирования. Мы затронули перекрестное субсидирова-

ние только на уровне «внутренних» (региональных) потребителей, не рассматривая субсидирование российских потребителей при дисбалансе цен на энергоносители на внешнем и внутреннем рынках.

В рамках одобренных правительством РФ направлений реформирования отрасли Федеральная энергетическая комиссия РФ приняла постановление от 31 июля 2002 г. № 49-э/8, в котором не предусматривается перекрестное субсидирование. Каждый потребитель (каждая группа потребителей) будет «платить за себя» – именно столько, сколько стоит энергия (ее производство и передача к потребителям).

Учитывая, что стоимость электрической энергии при передаче ее по сетям низкого напряжения потребителям (а это в основном – население) значительно выше, чем для промышленных предприятий, получающих энергию по сетям с высоким напряжением, в Кемеровской области электроэнергия для населения должна стоить около 3 руб. за 1 кВт·ч.

При этом объем перекрестного субсидирования (более 1 млрд руб.) должен быть автоматически переложено с промышленности на субсидируемые группы. Роль же государственного регулирования в этом случае сводится к расчетам тарифов на энергию, без учета региональных факторов и социально-экономического положения потребителей энергии.

И все же строгий контроль государства

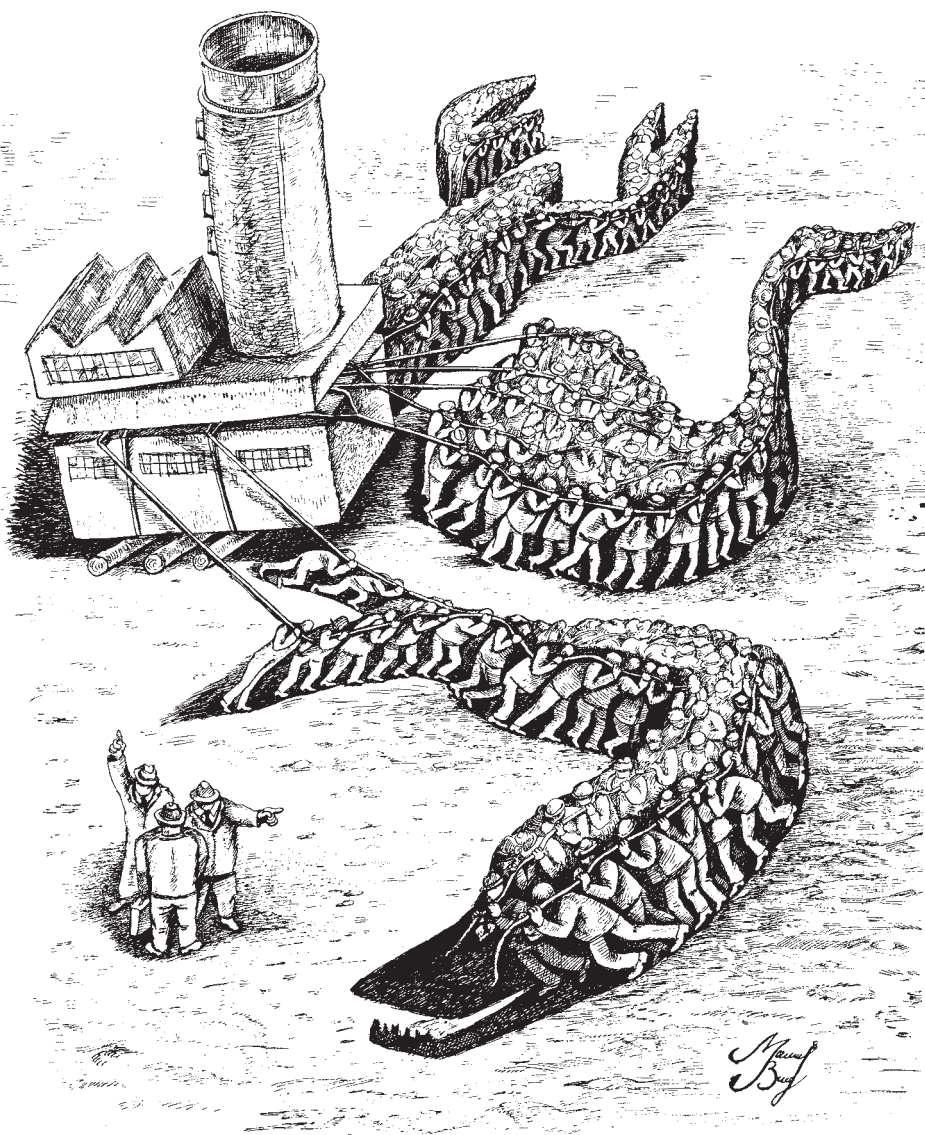
С таким поворотом согласиться нельзя ни с политической, ни с экономической точки зрения. Рыночные отношения в энергетике России следует вводить постепенно, поэтапно, с анализом результатов проведенного этапа и строго в рамках законодательства. Сегодня реформы энергетике, несмотря на их раскручивающийся маховик, не имеют под собой соответствующей нормативно-правовой базы. Пакет законопроектов, касающихся реформирования российской электроэнергетики, в том числе закон «Об электроэнергетике», после многочисленных обсуждений и

рассмотрений на законодательном уровне так и не был принят Государственной думой Федерального Собрания Российской Федерации.

По мнению ученых, рыночные отношения могут служить только как средство построения системы общественных отношений, ориентированных на всестороннее развитие человека и общества. Один из видных экономистов лауреат Нобелевской премии В. В. Леонтьев в начале 90-х годов писал о том, что в России «результатом успешной перестройки может быть создание в отдаленной перспективе смешанной системы европейского образца, в которой рыночный механизм основан на конкуренции, но действует под строгим контролем государства, а также со всеми системами общественных и социальных услуг, поглощающими значительную долю национального дохода».

Представления различных ученых экономистов и практиков о том, какие именно сферы экономики должны регулироваться государством, а какие – рынком, не совпадают. Однако, как показывает мировой опыт и как учит собственный российский опыт, реформирование любой области человеческой деятельности должно быть защищено правовыми документами, приносить позитивный импульс в общество, не допуская его разбалансирования.

Учитывая, что неустойчивость – одна из основных характеристик любого переходного процесса, и в экономике в том числе, чтобы не допустить возможное перерастание этого параметра развития в нежелательные социальные явления, любые экономические преобразования, реформирование монополистических отраслей народного хозяйства надлежит проводить под четко определенным государственным контролем. Система государственного регулирования цен на продукцию естественных монополий в этот период в российских условиях должна только усиливаться, а не ослабляться.



Сергей Юрьевич ГЛАЗЬЕВ, доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, депутат Государственной думы от КПРФ, лидер Народно-патриотического союза России. Приводим (с сокращениями) его выступление в новосибирском Академгородке в феврале 2003 г., где дана общая оценка современного социально-экономического положения России и указаны пути преобразования страны.

«У НАС НЕ ТАК МНОГО ВРЕМЕНИ...»

Проблемы

Я бы хотел сосредоточиться на самых главных вопросах социально-экономической политики, рассказать о нашей оценке деятельности федеральных властей.

Правительство рапортует, что идет экономический рост – 4% по промышленности и по валовому продукту. Дают показатели роста заработной платы. Но при этом забывают сказать, что этот рост идет только в тех отраслях, которые выкачивают из России нефть, газ, сырьевые товары. Более или менее благополучно финансовое положение монополистов. Скажем, та же газовая отрасль выставляет тариф, который дает им 60% прибыли, 60% рентабельности. Хорошо себя чувствуют электроэнергетики, «задирающие» тариф на электроэнергию. И то далеко не всем, конечно, эти сверхприбыли достаются.

При этом большая часть отраслей нашей экономики и работающих в них людей живут по-прежнему крайне плохо. Благоприятную конъюнктуру мировых рынков по нефти и металлам население не ощущает. Колоссальные сверхприбыли, которые нам дает мировой рынок – цены на нефть действительно ползут все выше и выше, – до людей не доходят, они в основном остаются на зарубежных счетах у тех, кто сегодня управляет нефтяными потоками. Лишь в незначительной части они доходят до государственного бюджета и до зарплат. Национальное богатство страны все эти годы материализуется лишь на валютных счетах рос-

© ЭКО 2003 г.



сийских олигархов, чьи доходы достигают уже миллиардов долларов. При этом заработная плата в России по-прежнему примерно в два раза ниже, чем была до начала реформ, и приблизительно на 10% ниже той, которая была в 1997 г. То есть то оживление производства и рост заработной платы, которые мы наблюдаем в последние годы, лишь только-только позволили нам преодолеть яму, возникшую после финансового краха 1998 г.

При этом главные проблемы остаются нерешенными.

Первая проблема, с которой мы сталкиваемся в повседневной жизни, – это проблема чудовищного износа нашего производственного потенциала. Десять лет из России выжимали сверхприбыли. Десять лет по 20–30 млрд дол. каждый год уходило за границу. Объем инвестиций в развитие производства за годы реформ снизился в 4 раза. Доходы населения упали. Сбережения людей были обесценены. Фактически все эти годы власти страны проматывали советское наследство. Результатом стали астрономические счета за границей у нескольких десятков человек, а в стране остались изношенные основные фонды. Износ сегодня составляет 70% по машинам и оборудованию. В целом износ по производственным фондам – уже более 55%. Полностью пришло в упадок коммунальное хозяйство, где потери тепла достигают 50%, а перерасход воды идет втрое. Чудовищно подорван механизм воспроизводства интеллектуального потенциала – из-за недофинансирования образования мы не имеем должного пополнения высшей школы и науки. В высшей школе средний возраст профессорского состава достиг 60 лет, и мы находимся на грани необратимых качественных процессов деградации и интеллектуального капитала, и производства.

Сегодняшний износ основных фондов привел к тому, что мы каждый год теряем по 5% производственных мощностей. При том, что примерно половина добываемой нефти, 80% металлов, более 80% минеральных удобрений уходят на экспорт – при всех этих реках природных богатств, текущих за рубеж, доходы для инвестиций в страну не возвращаются. Для того чтобы выйти хотя бы на режим про-

стого воспроизводства основных фондов, нужно поднять объем инвестиций не менее чем в 3 раза. По итогам прошлого года мы имеем рост инвестиций всего лишь на 3% — это означает, что компенсация новых производственных мощностей покрывает у нас лишь от силы 1/3 выбываемых. Производственный потенциал продолжает сжиматься.

Больше всего страдают наукоемкие производства, где выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью, где сложное оборудование, где длинные производственные циклы, для которых нет денег ни в банковской системе, ни в государственном бюджете. Эти отрасли практически обречены на дальнейшее вымирание. В этой ситуации, когда государство отказалось от поддержки инвестиций, от поддержки экономического роста, от стимулирования научно-технического прогресса, и где каждый выживает как может, хорошо живут только те, у кого есть источники быстрых и легких доходов. Это, собственно говоря, сырьевые экспортно ориентированные области, которые получают сверхприбыль и имеют возможность хоть что-то вкладывать в развитие производства, в обновление оборудования и т. д. Вся остальная экономика практически осталась без средств к существованию.

Наше экономическое пространство распалось как бы на две части. Первая часть — это высоко-рентабельные отрасли, которые выкачивают из России сырье на экспорт. Вторая часть — вся остальная обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, где половина предприятий убыточна, где рентабельность составляет в среднем не более 7% и где люди получают зарплату, не дотягивающую до прожиточного минимума.

Более того. И в прошедшем, и в этом году правительство ведет политику, которая означает чудовищные упущенные возможности. Чистый вклад федерального правительства в экономический рост составляет минус 5%. Грубо говоря, если сегодня правительство распустить и вместо него поставить компьютер, который будет просто вести текущее исполнение законов, что, собственно, и должно делать правительство, темпы экономического роста у нас были бы в два раза выше.

Происходит это по одной простой причине. Вместо того чтобы реализовывать общенародные цели и интересы, правительство, по сути, обслуживает интересы тех, кто наживается на экспорте из России природных ресурсов, и их иностранных кредиторов. Говорят, что якобы нет денег для выполнения главных социальных задач, постоянно сокращают бюджетные расходы и гордятся тем, что у нас бюджетный профицит, то есть расходы меньше, чем доходы.

Как можно говорить о профиците, когда федеральная власть является банкротом по отношению к преподавателям, учащимся, ветеранам и инвалидам – Закон о ветеранах и инвалидах тоже не выполняется якобы из-за отсутствия денег. Наука получает всего 1/3 того, что должна получать по Закону о науке. Образование получает вдвое меньше, а работники образования – втрое меньше, чем положено по закону. Культура получает в шесть раз меньше того, что положено по Закону о культуре. Минимальная заработная плата устанавливается в размере 1/5 от прожиточного минимума. И при этом правительство говорит, что у нас профицит, доходов больше, чем расходов! Суть профицита в том, что деньги изымаются из государственного бюджета в пользу иностранных кредиторов, в пользу платежей по внешнему долгу.

Платежи по внешнему долгу стали главным и, по сути, единственным приоритетом работы федеральной власти. Доля платежей по долгам в бюджете прошлого года составляла 40%, в этом году она будет более 25%. И при этом М. М. Касьянов заявляет, что главная цель бюджетной политики – сокращение непроцентных расходов. То есть прямо говорится, что правительство работает не ради того, чтобы обеспечивать социальные гарантии, национальную безопасность, развитие страны, потому что это непроцентные расходы, которые надо сокращать, а ради того, чтобы вести расходы из государственного бюджета. А процентные расходы это и есть расходы по внешнему долгу. Выходит, что российское правительство работает как наместник иностранных кредиторов. И само открыто признает, что главная цель его политики – платить по внешним долгам.

Возникает вопрос: а как же долги перед обществом? Ведь если мы живем в демократическом правовом государстве, о чем не устают повторять наш президент, то это означает, что в правовом государстве исполнительная власть должна обеспечивать, во-первых, исполнение законов и, во-вторых, работать на удовлетворение интересов населения, общества, избирателей и т. д.

В действительности власть не выполняет ни одного федерального закона в части финансирования социальных расходов. Одновременно думское большинство (во главе с «Единой Россией» и вместе с Жириновским, «Яблоком», Союзом правых сил) – проголосовало за бюджет, в котором заморожено около сотни норм, определяющих финансирование социальных расходов. То есть оно вообще-то нарушило Конституцию, потому что нельзя принимать законы, ухудшающие уровень жизни, нарушающие права людей. Российский бюджет – это именно такой закон, в котором не выполнены обязательства перед десятками миллионов человек. Опять получается, что правительство – банкрот по своим обязательствам перед населением.

Во-вторых, правительство отказывается признать долги перед вкладчиками Сбербанка. Вскоре после того как обесценились вклады в Сберегательном банке, был принят Закон о восстановлении сбережений граждан. Было получено решение Конституционного суда о том, что государство обязано восстановить вклады по той покупательной способности, которую они имели на середину 1991 г. То есть это внутренний долг, признанный высшим судебным органом страны. И что же? Оказывается, долги перед населением можно вообще не включать в структуру государственного долга, а обслуживать только интересы иностранных кредиторов.

Возникает вопрос: ради чего проводится такая политика? Нам пытаются объяснить, что смысл такой политики – повышение доверия к России. Нужно задобрить иностранных кредиторов, чтобы они лучше к нам относились и чтобы вкладывали в российскую экономику свои деньги. Но надо сказать, что доля иностранных инвестиций в нашу экономику в наших капитальных вложениях

составляет не более 5%. То есть она ничтожно мала, и думать, что иностранцы вдруг придут и начнут вкладывать свои деньги в развитие российской экономики, может только очень наивный человек. Потому что после того как наши олигархи продемонстрировали свое отношение к государственной собственности, и теперь, когда они стали рвать друг у друга уже приватизированные предприятия, банкротить их, грабить, ни один собственник не может чувствовать себя спокойным. Стоит только предприятию начать показывать прибыль, тут же на него наускаивают бандиты, специализированные фирмы, занимающиеся банкротством предприятий и парализующие их работу, налоговые органы и т. д. На практике в нашей стране надо хорошо работать, не показывая никакой прибыли. Какой же иностранный инвестор в такую среду сегодня придет?

Возникает вопрос: а для чего мы, собственно говоря, по 15–17 млрд дол. каждый год отдаем по внешним долгам? Мы могли бы долги не отдавать, зато погасили бы все свои обязательства перед населением.

Дело в том, что в мировой финансовой практике долги, вообще говоря, платить не обязательно. Есть такое парадоксальное правило. Источником кредитов на современном мировом финансовом рынке является американский печатный станок – начиная с 1971 г. американцы силой заставили Европу и Японию признать доллары в качестве заменителя золота и с тех пор напечатали их примерно в 25 раз больше, чем объем золотовалютных резервов США. Благодаря этому они начали присваивать себе монопольную сверхприбыль от эмиссии мировой валюты и стали главным кредитором всей мировой экономики. И сейчас, когда доллар начинает шататься, когда его обеспечение достигается только спросом на него и под ним нет никаких золотых запасов и резервов, для них очень важно сохранить спрос на доллары, спрос на новые займы. Поэтому еще в конце 1970-х годов, когда развивающиеся страны отказались платить по долгам, возникло такое правило: если вы не берете новых кредитов, то с вас никто старые долги не выбьет.

Единственный способ заставить вас платить по старым долгам – это убедить в необходимости брать новые кредиты. Стоит этому маховику остановиться, как долларовая финансовая пирамида начнет рушиться. Поэтому для американской финансовой системы важно не то, чтобы деньги возвращались, а чтобы их брали по новой и как можно больше. Поэтому Латинская Америка сказала: господа в Нью-Йорке, мы вам выплатили столько денег, что это намного превысило объем наших начальных кредитов. Мы только по процентам заплатили больше, чем взяли, поэтому больше платить не будем! Американцы немножко повыступали, а потом пришли к выводу: ну, не будете и ладно, давайте мы вам дадим новые кредиты, а вы за их счет заплатите по долгам. Некоторые на это согласились, а некоторые не согласились, сказав: мы возьмем новые кредиты, только когда вы с нас спишете 50% старых. И что же? Эти латиноамериканские страны добились списания 50% долгов. Африка пошла еще дальше – африканские страны списали 90% долгов. Польша, которая начинала реформы одновременно с нами, тоже списала половину долга.

Возникает вопрос: а что, мы самые богатые? Из нас выкачали 300 млрд дол. за эти годы и еще заставляют платить по 15 млрд, а в этом году 17 млрд дол. по внешним долгам. Ни одна разумная страна не позволяет себе такой разорительной политики, чтобы 40% бюджета уходило по долгам. Поэтому разумный способ заключался бы в том, чтобы отказаться платить по внешним долгам, не брать новых займов и предложить либо списать большую часть долгов, которые были навязаны Советскому Союзу по политическим мотивам, либо согласиться на схему «долги в обмен на инвестиции». Это означает, что мы соглашаемся платить по долгам, но не в долларах, а в рублях. Поскольку мы доллары не печатаем, можем платить рубли, при условии, что рубли не вывозятся из страны, не обмениваются на иностранную валюту, а вкладываются внутри России. Схема, великолепно отработанная в Турции, Аргентине, Бразилии, Мексике. Иностранные кредиторы на нее идут, потому что для них страшнее, если Россия откажется пла-

тить по долгам, ибо это будет означать, что мы не сможем взять никаких новых кредитов. Другими словами, наша страна с обязательствами примерно в 150 млрд дол. уйдет с финансового рынка. Автоматически спрос на доллары сократится на 150 млрд. А если вслед за нами то же самое сделает Аргентина? И все, долларовая система посыпалась! Поэтому для них самое страшное – это дефолты крупных стран, и они никогда не позволят, чтобы какой-либо крупный заемщик обанкротился. Они будут списывать долги, давать новые займы, идти на разные схемы по реструктуризации долгов.

Возникает вопрос: а зачем же российское правительство смешит мировое сообщество и платит по 15 млрд дол., когда не может заплатить по детским пособиям? Сами детские пособия составляют вообще ничтожную величину; у студентов уже стипендия почти ничего не значит; ни ветеранам, ни инвалидам нет наполнения льгот, предоставленных законами. И почему же оно платит деньги, которых от него никто вообще-то не требует? Ответ только один: **дело в том, что американцы, для того чтобы снизить риск мирового финансового краха, пытаются сегодня заморозить максимальное количество долларов, которые могут обрушиться на Америку.** Первой жертвой стали арабские страны. Они уже повсеместно почувствовали, как под предлогом борьбы с терроризмом лишаются сотен миллиардов долларов, лежащих на их счетах. Эти деньги замораживаются через обвинения в терроризме и пособничестве террористам. Замораживаются деньги всех сомнительных, как утверждают, режимов. Американцы всегда это практиковали, но сегодня такая практика приобретает уже не политический, а экономический характер. Нужно заморозить суммы в сотни миллиардов долларов, чтобы обезопасить мировую финансовую систему от краха.

Поэтому деньги российских олигархов, незаконно вывезенные из страны, – свыше 200 млрд дол. – это хороший «кусочек», который тоже можно заморозить и дальше годами держать, выясняя через суды, насколько легально их про-

исхождение. Поскольку большая часть денег, вывезенных из России с нарушением валютного законодательства, без лицензии Центрального банка, с нарушением налогового законодательства, без уплаты налогов (по нашим подсчетам, мы потеряли от 80 до 100 млрд дол. от нелегального вывоза капитала), имеет незаконное происхождение – значит, их можно арестовать. И если российское правительство заявит, что не будет платить по долгам, в ответ на это кредиторы нам скажут: ну как же так, у вас такие сверхприбыли от нефти, у вас положительное торговое сальдо бюджета (экспорт на 40 млрд дол. больше, чем импорт) – куда вы деваете такие деньги? Раз вы их не можете взять как страна, тогда мы их сами возьмем. Это упрощенный вариант диалога, но он по сути таков. В ответ на заявление о том, что у нас трудности платежей по внешнему долгу, к нам обращаются с недвусмысленным намеком, что они заморозят все деньги, которые считают незаконными.

Я думаю, **ничего плохого нет, если будут заморожены деньги, которые из России украдены.** Тогда появится возможность через суды потребовать их возвращения в бюджет. Но российское правительство обслуживает интересы именно тех, кто эти деньги вывез. Казалось бы, наоборот, надо было сказать: прекрасно, господа, замораживайте деньги этих олигархов, которые незаконно вытащили их из России, мы вам только спасибо скажем! И через суды будем возвращать их обратно и, может быть, что-то вам отдадим по долгам. Нет, говорят, вы лучше не трогайте эти деньги, мы вам будем исправно платить из бюджета. Это, по сути, дань, которую мы отдаем за то, чтобы деньги, вывезенные из России незаконно, оставались за рубежом. Поэтому и нет денег ни на что.

В поисках выхода

Конечно, мало предъявлять обвинения нынешней власти, важно и показать конкретные пути решения ключевых социально-экономических проблем.

Начнем с главных – финансовых проблем. Ведь источником сверхприбылей, уходящих за рубеж, является при-

родная рента, то есть эксплуатация природных ресурсов. Объем природной ренты оценивается нашими учеными в сумму от 20 до 30 млрд дол. каждый год. Источником этих доходов является не предпринимательская инициатива и экономический гений тех, кто сегодня командует нефтяными месторождениями и прочими полезными ископаемыми, а уникальные свойства самих этих месторождений, освоенных еще в советское время. Эти даровые природные ресурсы оказались сегодня в частной собственности, люди получают с них сверхприбыль, потому что, по сути, эксплуатируют государственную собственность, общенародные права. Ведь по Конституции и по Закону о недрах собственность на недра – государственная. Это означает, что они принадлежат всему обществу.

Возникает вопрос: а почему же то, что принадлежит всему обществу, работает на частный карман? Опираясь на элементарную логику, а также на Закон о недрах, на конституционные нормы и на мировую практику, мы предлагаем вернуть государству доходы от эксплуатации природных ресурсов. Это не так трудно сделать, учитывая, что во всем мире это делается элементарно. Какую бы мы ни взяли нефтедобывающую страну и вообще страну с богатыми ресурсами, можно увидеть, что везде государство либо само торгует природными ресурсами, либо забирает сверхприбыль от эксплуатации полезных ископаемых через плату за недра, через налоги на сверхприбыль, через другие механизмы. Во всех странах, экспортирующих сырье, от Африки до Англии и Норвегии, до 96% сверхприбыли от эксплуатации природных ресурсов изымается в доходы общества. Либо в доходы бюджета, либо непосредственно в доходы граждан – формируются общественные фонды, и каждый гражданин имеет в них свой счет, на который поступают средства, как сделано в Норвегии или в Арабских Эмиратах. Так или иначе, недра – это общенародное достояние, и механизмы, которые мы предлагаем в виде проектов федеральных законов, соответствуют нашему законодательству, основаны на международном опыте и на наших знаниях. Ведь наши геологи – одни из лучших в мире,

и мы прекрасно знаем, сколько стоит каждое месторождение. Практически все они были разведаны еще при советской власти. Известно, какие там запасы, какое качество этих запасов, значит, можно подсчитать прибыль – никаких проблем здесь нет.

Полгода назад мы предложили закон о налоге на дополнительный доход недропользователей, по которому до 80% сверхприбылей от эксплуатации месторождений полезных ископаемых изымается в бюджет. Мы считаем, что надо поднять экспортные пошлины на вывоз сырьевых товаров. Мы предлагаем восстановить плату за недра, в том числе как механизм финансирования геологоразведочных работ, и за счет этого в нашей концепции альтернативного бюджета увеличиваются доходы бюджета на 500 млрд руб.

Этого хватает для того, чтобы довести заработную плату работникам бюджетных отраслей до 7–8 тыс. руб. в месяц, вывести среднюю пенсию на уровень 5–6 тыс. и социальные пособия детям, стипендии студентам на уровень до 9 тыс. руб. уже в текущем году. Полностью профинансировать Закон о ветеранах и инвалидах. Увеличить в 3 раза, как это положено по Закону о науке, ассигнования на фундаментальную науку и поддержку научно-технического прогресса. Увеличить вдвое расходы на образование. И у нас еще остаются средства в размере более 100 млрд руб. для того, чтобы организовать федеральные целевые программы структурной перестройки и модернизации экономики. Можно создать бюджет развития, который предоставляет гарантии под привлечение инвестиций и даст возможность промышленности получать дешевые длинные кредиты на 5, на 7 лет, сколько нужно для модернизации производства. Появляются средства для модернизации жилищно-коммунального хозяйства, что позволяет провести полномасштабную замену изношенного оборудования, внедрить новые технологии доставки тепла в домах, заменить изношенные трубопроводные сети, прекратить потери тепла, достигающие 50%, втрое снизить потребление воды за счет ликвидации потерь в сетях. Притом же качество жилищно-коммунальные услуги будут стоить в 3–4 раза дешевле.

И только тогда можно будет говорить, что население сможет полностью платить по коммунальным тарифам. Не поднимать тарифы, заставляя людей оплачивать потери тепла, не давать сверхприбыли монополистам, а модернизировать коммунальное хозяйство, навести порядок с тарифами. То есть в стране **имеются резервы, позволяющие выполнить практически все обязательства государства и создать необходимые источники для стимулирования инвестиций и поддержки экономического роста.**

Но мы не ограничиваемся только бюджетной сферой. Наша страна, как я уже говорил, страдает от отсутствия инвестиций. При этом 300 млрд дол. вывезено за рубеж, 200 млрд – нелегально. В стране нет денег не потому, что не формируется доход. На сегодняшний день объем сбережений нашей экономики примерно в 3 раза превышает объем инвестиций в производство. Это означает, что без всяких иностранных инвесторов мы можем утроить объем инвестиций, опираясь на собственные сбережения. Но для этого должны заработать механизмы валютного контроля; для этого Центральный банк должен обеспечить гарантии по банковским вкладам населения, чтобы люди не боялись, что деньги в очередной раз пропадут; для этого должны заработать банки развития и механизмы кредитования производства в соответствии со спросом на деньги со стороны предприятий. Все эти механизмы хорошо известны в мировой практике и в экономической науке. Какую бы мы страну ни взяли, везде в том или ином виде мы видим их работу.

Возьмем Соединенные Штаты. 80% денежной эмиссии США прошло через государственный бюджет. Это при том, что в Америке Центральный банк – это система частных банков, не принадлежащих государству, но государство забирает у них практически весь эмиссионный доход. Вот пример российским властям, которых американцы учат: ни в коем случае не кредитуйте бюджет, не кредитуйте свою промышленность, а просто печатайте деньги только под покупку иностранной валюты. И они довели наш Центральный банк до абсурдного состояния, когда вместо того

чтобы обеспечивать кредитование экономики, он стал тормозом кредитования.

А что происходит у нас? Наш Центральный банк еще хуже правительства. Если его закрыть, как я уже насчет правительства говорил, и – не дай Бог, конечно! – отказаться от российской национальной валюты, возникает абсурдная вещь: у нас денег станет больше, инфляция меньше, а процентные ставки окажутся ниже. Почему? Потому что Центральный банк привязал эмиссию рублей исключительно к пополнению валютных резервов.

Грубо говоря, для того чтобы дать кредит какому-нибудь машиностроительному предприятию в Новосибирске, необходимо сначала из Тюмени прокачать на экспорт нефть, тогда появятся доллары на рынке. Под эти доллары Центральный банк сэмитирует деньги, и только после этого они появятся, чтобы кому-то дать кредит. То есть рубль привязали к доллару. Вся наша денежная система стала придатком американской денежной системы. Центральный банк сегодня накопил валютных резервов больше, чем весь объем денег в российской экономике. Совершенно абсурдная политика, проводимая под лозунгом монетаристской доктрины, суть которой заключается в том, что денежное предложение никак не должно быть связано с производством – хотя весь мировой опыт учит обратному.

Возьмем наших соседей – европейские страны. Они поднялись после войны только благодаря тому, что их центральные банки кредитовали производственную сферу, и денежная эмиссия шла вслед за спросом на деньги со стороны производственных предприятий. Печатный станок работал в той степени, в которой предприятия придерживались спроса на кредиты и под залог этих кредитов отдавали свои векселя. А соответственно коммерческие банки под эти векселя получали кредиты у центрального банка.

Совсем свежий пример – Китай, где ВВП за последние 30 лет вырос в 20 раз. В чем секрет китайского экономического чуда? Несмотря на отсутствие сбережений населения, которое было нищим, на международную изоляцию, Китай наладил грамотную денежную политику. Практичес-

ки весь приток денег в экономику от китайского национального банка шел через три банка развития, и целиком все денежные потоки были замкнуты на инвестиции, на рост производства, на модернизацию экономики.

Конечно, эти схемы не просты. Для того чтобы они заработали, необходима финансовая дисциплина. Мы не должны допускать, например, чтобы дешевые кредиты перекачивались на валютный рынок, где валютные спекулянты затем скупали валюту и устраивали нам дефолты и девальвацию рубля. Для этого активная денежная политика должна быть подкреплена валютным контролем и регулированием.

Но все эти очевидные вещи, которые необходимо делать, если мы хотим наладить экономический рост, хотим обеспечить интересы производства, наталкиваются на интересы тех, кто из России выкачивает миллиарды долларов. Они говорят: как же так, вы хотите ввести валютный контроль? Это невозможно, мы вас все равно обманем и деньги будем вывозить. Хотя ясно, что нужно делать, чтобы перекрыть каналы вывоза капитала. Главный мотив людей, которые сегодня качают нефтедоллары из России, — это максимизация текущей прибыли, даже ценой порчи запасов. По расчетам наших коллег из Геологического отделения РАН, на 1 млрд т нефти, добытой за последние 4 года, списали 4 млрд т запасов. Это означает, что идет хищническая эксплуатация месторождений: стараются снять как можно быстрее, дешевле, портят скважины. Зачем? Чтобы максимизировать валютную выручку за границей.

Деньги возвращаются только для того, чтобы поддержать этот объем вывоза ресурсов. В той же нефтяной промышленности, которая является самой рентабельной сегодня (рентабельность выше 50%), производительность труда за последние 10 лет уменьшилась на 1/3. Энергоемкость увеличилась на 30% — то есть эффективность снизилась на 30%, при таком объеме денег! Мы видим, что если государство не регулирует рынок, не заставляет монополистов работать на общественные интересы, не обеспечивает добросовестную конкуренцию, не перекрывает каналы нелегального вывоза капитала, страна оказывается заложником

небольшого количества хищнических кланов, выкачивающих из нее все, что можно. Затем они бросают испорченные скважины, предприятия с устаревшим оборудованием, людей, которым негде работать.

А с Запада нам говорят: чего вы волнуетесь – у вас демографический кризис, так и должно быть! Чтобы осваивать природные ресурсы, в России хватит 50 или 60 млн человек.

У нас у всех отняли право бесплатного использования земли и загоняют в необходимость приватизации земли под нашими домами. А потом включают в налог на имущество стоимость этой земли, оценив ее по рыночной стоимости. Если сегодня кто-то радуется, что он получил свидетельство о частной собственности на землю под садовым участком, не радуйтесь – завтра придет налоговый инспектор и скажет: это часть вашего имущества, рыночная цена 1 сотки – такая-то, платите налог на имущество. Отобрали уже заводы через приватизацию, недра не дают использовать в общенародных интересах, хотя это государственная собственность, теперь, наконец, отбирают землю – самое последнее.

Ситуация стоит очень остро, и при всех бравурных отчетах президента, премьера, при всех разговорах, что у нас экономический рост, стабилизация и т. д., процессы деградации продолжаются. И у нас не так-то много времени, чтобы эти процессы остановить.

Я убежден, что мы обязаны объяснить людям, что происходит, рассказать о перспективах, возможностях, которые дает нам переход к другой политике, политике в общенародных интересах. Если убедить их проголосовать – не за нас, а за собственные интересы, – тогда, я убежден, что в течение нескольких оставшихся лет, пока у нас еще есть «советское наследство», как говорится, мы сможем употребить эти ресурсы в интересах страны и использовать, может быть, последний шанс, чтобы вывести страну на траекторию быстрого и устойчивого развития.

Подготовил Н. В. ГЛАДКИХ

КАК ЛЕЧИТЬ РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ?

(ответ на статью Е. Б. Кибалова
«Нужны ли нам радикальные перемены?»)

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Уже очень давно, чуть ли не с XVII века, в странах с рыночной экономикой идут дискуссии между двумя экономическими школами: дирижистами и либералами. Одни (либералы) полагают, что невидимая рука рынка и конкуренция автоматически приводят к наилучшему решению основных экономических проблем, а вмешательство государства лишь может помешать этому, внося в экономику произвол и субъективизм. Другие, обращая внимание на «провалы рынка» (периодические кризисы, массовую безработицу, монополии, наличие общественных благ и т. д.), считают, что рыночная экономика лучше будет развиваться, если государство поможет решить те экономические проблемы, которые неудовлетворительно решает сам рынок. Обе эти школы привержены рынку и частной собственности. Спор между ними идет о том, как рынку лучше развиваться. Особая школа – социалисты, которые отвергают в принципе рынок и частную собственность.

Я изложил здесь позиции обеих школ в самом сжатом виде. Более подробно об этом можно прочитать в учебниках по экономической теории и истории экономической мысли.

Полезно ли вмешательство государства?

В 30-е годы XX века столкновения между этими школами приобрели особо напряженный, драматический характер. Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. был особенно разрушителен и продолжителен. Одни страны в ходе этого кризиса придерживались либеральной экономической политики долгое время. Другие страны начали принимать серьезные меры по государственному вмешательству в экономическую жизнь. Можно сказать, что в 30-е

© ЭКО 2003 г.



годы состоялся большой экономический эксперимент, который выявил достоинства этих двух школ. Те страны, которые выбрали либеральный курс (Франция, некоторые другие), с большим трудом преодолевали влияние кризиса и даже к 1937 г. были далеки от достижения докризисного уровня экономического развития. Другие (Япония, Германия, США) одна за другой в перечисленной последовательности избирали дирижистский курс и в точно такой же последовательности довольно быстро достигли докризисного уровня развития экономики, а затем и превзошли его. Наконец, одна страна – СССР – по темпам экономического роста опередила все эти страны, несмотря на крайне низкий исходный уровень экономического развития и необходимость опираться почти исключительно на собственные финансовые источники экономического роста. Именно в 30-е годы под влиянием этого «великого эксперимента» победа дирижистов казалась несомненной и неопровержимой. Кейнс – идеолог дирижистов – стал самым авторитетным среди экономистов.

В послевоенный период борьба между дирижистами и либералами шла с переменным успехом, но уровень государственного вмешательства никогда больше не возвращался к золотому веку либерализма – до первой мировой войны. Видимо, сам уровень производительных сил диктует определенный минимум государственного вмешательства. В 80–90-е годы попытки ряда западных стран резко либерализовать современную рыночную экономику, устранив некоторые бюрократические излишества, породили новые проблемы. После краха крупных компаний в самой либеральной стране капиталистического мира – США – срочно принимаются меры по усилению государственного регулирования экономики.

Хочу обратить внимание читателей, что речь здесь шла о странах с развитой рыночной экономикой, имеющей многовековую историю. Что касается стран с недавно возникшей рыночной экономикой, то здесь в послевоенные годы практически без серьезных исключений экономические успехи достались странам с широким государственным вме-

шательством в экономику, намного большим по охвату, чем в странах с развитой рыночной экономикой (Тайвань, Южная Корея, Таиланд, Малайзия и ряд других). Здесь государство просто вынуждено брать на себя решение тех задач, которые по своей слабости не в состоянии решить частные собственники. По мере укрепления последних государственное вмешательство в экономику ослабляется.

Совершенно особое положение сложилось в бывших социалистических странах, начавших в 90-е годы переход к рыночной экономике. В них частный сектор был слаб даже по сравнению с развивающимися странами, где худо-бедно он существовал уже давно. И, конечно, особенно слаб в странах бывшего СССР, где он был представлен только теневой экономикой да личными подсобными хозяйствами. С тех пор, благодаря большой и малой приватизации, созданию новых частных предприятий в различных секторах экономики, он, конечно, окреп и развился, но все еще не может решать масштабных задач экономического развития. Для этого он просто не имеет достаточных ресурсов, предпринимательского умения и мотивации. Больших успехов он достиг в использовании социалистического наследия. Использование производственных мощностей действительно заметно улучшилось в последние годы. Частный сектор уже может реализовывать новые небольшие проекты (торговые сети, небольшие производственные предприятия, кафе и рестораны и т. д.). Но вот с реализацией крупных, дорогостоящих и технически и организационно сложных проектов у него пока почти ничего не получается. Но по мере проведения советского наследия именно реализация таких масштабных проектов решает судьбу российской экономики.

Именно неспособность российского капитализма в пост-реформенной России решить коренные задачи экономики вынуждает отечественных экономистов искать решения многих проблем на путях усиления государственного вмешательства. В своей предыдущей статье¹ я подошел к этой

¹ Ханин Г. И. Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности // ЭКО. 2002. № 6. С. 90.

проблеме с точки зрения необходимости перераспределения доходов как средства ускорения экономического роста и сохранения социальной стабильности. Замечу, что я рассматривал эту статью не как публицистическую, а как научную. Она написана понятно и доступно. И это обстоятельство иногда вводит в заблуждение. Считается, что ученый должен писать сложно и непонятно. Мне лично по душе утверждение: «Кто ясно мыслит, тот ясно излагает». Единственное место, которое дает основание упрекать меня в публицистичности – это конец статьи, в которой излагаются аксиомы российской экономики и общества. Е. Б. Кибалов в своем отклике² чрезвычайно умело использовал эту часть моей статьи, чтобы сделать ее чуть ли не главным пунктом в моих рассуждениях о российской экономике. Признаюсь, что у меня было опасение, что это место может увести от основного содержания статьи. И я не ошибся. Приведенные в статье аксиомы действительно являются плодом размышлений над печальной действительностью российского общества и экономики в последние 40 лет. Но если бы я считал, что положение российской экономики совершенно безнадежно, то не стал бы и статью писать. Позволю себе сравнение экономиста с врачом. Врач должен бороться за спасение больного до конца, даже если он кажется безнадежным. Его эмоциональное состояние не должно мешать выполнению профессионального долга.

Действительными исходными предпосылками моих рассуждений являются три: 1) убыточность российской экономики, которую я иллюстрировал в одной из таблиц, 2) неспособность российского капитализма преодолеть своими силами эту убыточность, 3) огромная социальная опасность чрезмерной дифференциации доходов, сложившейся в России в 90-е годы XX столетия.

В сущности, против этих моих выводов Е. Б. Кибалов не возражает. Если внимательно вдуматься в содержание его статьи, то его отношение к российской экономике в ее нынешнем виде еще более пессимистическое, чем мое. Нас на

² Кибалов Е. Б. Нужны ли нам радикальные перемены? // ЭКО. 2002. № 10. С. 170.

самом деле разделяет только одно, но действительно важное положение – надо ли призывать российское государство бороться с чрезмерной дифференциацией доходов?

За большевиков сейчас больше россиян, чем в 1917 г.

Если признать, что такая чрезмерная дифференциация экономически и социально опасна, то с ней могут бороться три силы: сама буржуазия, в интересах своего экономического и социального самосохранения, трудящиеся, являющиеся жертвами этой дифференциации, и государство – в интересах экономической и национальной безопасности.

В своей статье я рассматривал две возможности: первую, когда с этой опасностью будет бороться, защищая свои интересы, сама буржуазия, что я считал наиболее желательным, хотя и не слишком вероятным, и вторую, когда за эту задачу возьмется государство, коль скоро буржуазия сама за нее не хочет браться. Возможность действий в этом направлении трудящихся я не рассматривал ввиду крайней общественной пассивности этой категории населения в 90-е годы (в отличие от западных стран, где давление трудящихся играло в этом процессе решающую роль). Не исключено, что положение здесь может измениться в будущем, но пока я исхожу из нынешнего положения дел.

Именно этой формы борьбы за перераспределение доходов больше всего опасается Е. Б. Кибалов. Он напоминает об ужасах крестьянских восстаний и других революционных выступлений в России. Я бы не сказал, что революции со всеми присущими им ужасами являются монополией России. Ими переполнена мировая история, в том числе и совсем недавняя (по историческим меркам) западных стран. Но кого винить в этих выступлениях – восставших или алчность правящих классов, толкавших трудящихся на такие выступления, которые в культурной обстановке того времени принимали необычайно жестокие формы?

Взявшись за написание экономической истории СССР и постсоветской России, я задался вопросом о социальной

дифференциации в дореволюционной России. К моему удивлению, в отличие от многих других стран, сколько-нибудь достоверных данных на этот счет нет, на что давно уже жалуются экономические историки.

Как это ни странно, советские экономисты и историки не удосужились произвести такой расчет, хотя он мог бы иметь огромное пропагандистское значение. Единственным известным мне исключением является расчет распределения доходов в царской России, произведенный М. Колгановым в книге о национальном доходе, вышедшей в 1959 г., но он носит слишком упрощенный характер, чтобы на него можно было опираться. Я произвел тоже грубый расчет, опираясь на данные об объеме личных доходов рабочих, крестьян и служащих, получив доходы собственников и высшего управленческого персонала и высокооплачиваемой интеллигенции в качестве разницы между общими личными доходами населения и указанных социальных групп. Этот расчет показал, что доходы наиболее высокооплачиваемых 10% населения России в общих личных доходах населения составили примерно 40–45% и превосходили доходы 10% наименее обеспеченных слоев более чем в 20 раз (как и в современной России). Известные из литературы данные о доходах высших менеджеров, государственных чиновников, известных писателей, артистов и адвокатов подтверждают этот вывод.

Нужно ли после этого удивляться, что именно в России произошла социалистическая революция? Я ничего не предсказываю, только напоминаю. Правда, сейчас уровень жизни даже самых неблагополучных слоев населения значительно выше, чем перед революцией в России. Но представьте себе их положение, когда начнут в массовом порядке выбывать из строя приобретенные в советские годы предметы длительного пользования и рушиться «хрущобы»! Денег на приобретение этих предметов и покупку нового жилья у этих слоев, конечно, нет. Английская буржуазия начала «делиться», как минимум, с 50-х годов XIX века, после бурных выступлений чартистов, и все еще благополучно правит Англией.

Мой уважаемый оппонент возражает против каких-то серьезных попыток перераспределения доходов в России, ссылаясь на манихейскую ментальность россиян. Подозреваю, что и ментальность народа со временем может меняться. Во всяком случае, в 90-е годы поражает как раз удивительная терпеливость рядовых россиян в условиях огромных размеров их ограбления. Думаю, что латиноамериканцы в таких условиях уже давно устроили бы бунт. Видимо, правильно пел В. Высоцкий еще в 70-е годы: «Настоящих буйных мало, вот и нету вожаков». Но это терпение россиян нельзя до бесконечности эксплуатировать. Оно тоже имеет пределы.

Прошу поверить, что сказанное выше я написал еще до того, как узнал результаты опроса общественного мнения, проведенного ВЦИОМ в конце октября 2002 г. Согласно этому опросу, если бы Октябрьская революция происходила в настоящий момент, 28% опрошенных активно поддерживали бы большевиков, 20% кое в чем сотрудничали бы с ними, только 8% боролись против большевиков, 16% уехали бы за рубеж, а 28% постарались бы переждать это время, не участвуя в событиях³. Кажется, в 1917 г. у большевиков сторонников было меньше. Во всяком случае, на выборах в Учредительное собрание они получили 25% голосов принявших участие в голосовании.

Мысль о том, что постсоветская буржуазия добровольно откажется от части своих личных доходов, вызывает серьезные сомнения не только у Е. Б. Кибалова, но и у подавляющего большинства читателей моей статьи и слушателей лекций, в которых я излагал идеи о перераспределении доходов. С порога ее отвергали и те, правда, немногочисленные богатеи, которые читали мою статью и мнение которых мне известно. Никак не откликнулся на нее и М. Ходорковский, которому я ее послал как одному из наиболее интеллектуальных и результативных деятелей постсоветской буржуазии.

Хочу сразу отметить, что я этот вариант не считал и не считаю основным или наиболее вероятным, но даже и сей-

³ Комсомольская правда. 08.11.2002. С. 6.

час не думаю, что он совсем невероятен. Впрочем, один олигарх все-таки проявил озабоченность чрезмерной концентрацией богатства в России. Борис Березовский в беседе с Александром Прохановым заявил следующее: «Такой концентрации (капитала), какая случилась в России, нет ни в одной стране в мире... Такая сверхвысокая монополизация, связанная с корпоративным эгоизмом, не позволяет России встать на ноги, не позволяет народу решать свои проблемы... Поэтому Россия вымирает, институты власти деградируют, развитие приостановлено. Ко мне в Лондон приезжают из Тулы, Рязани, и они рисуют ужасные картины»⁴.

Я столько раз высказывал негативную оценку деятельности постсоветской буржуазии в различных статьях, что сейчас могу позволить себе сказать и кое-что положительное. Наверное, в начале 90-х годов Антибиотик, о котором так красочно пишет Евгений Борисович, и наперсточники типа С. Мавроди действительно были наиболее заметными деятелями российской буржуазии. Но с тех пор часть их перестреляла друг друга. Кое-кто покинул Россию, кто-то сидит в тюрьме, многие разорились, некоторые сменили свой облик предпринимателей. Их и сейчас немало, но сомневаюсь, чтобы они определяли лицо нынешней российской буржуазии.

После финансового кризиса 1998 г. многие представители русской буржуазии встали перед выбором: перестроиться или погибнуть. Российские капиталисты выбрали второй путь. Те бесспорные успехи, которые имеет российская экономика в последние четыре года, во многом обязаны предпринимательским талантам части российской буржуазии (хотя большую роль в этом подъеме играли и благоприятные внешние факторы). Сомневающимся предлагаю почитать журнал «Эксперт», в котором под рубрикой «Российский бизнес» даются портреты успешных российских предпринимателей. Можно было бы заподозрить журнал в очковитрательстве, но мои подсчеты факторов экономического роста в России в посткризисный период тоже показы-

⁴ Лондонское эхо московских взрывов. Беседа Александра Проханова и Бориса Березовского // Завтра. 2002. № 44. С. 3.

вают явное улучшение эффективности хозяйственной деятельности России в последние годы (хотя и далеко недостаточной для устойчивого длительного подъема).

Относительно новым явлением в российской экономике стало появление довольно сильной и относительно результативной средней буржуазии, находящейся по уровню богатства и доходов между мелкой и крупной олигархической буржуазией. О ее значительных размерах свидетельствует тот факт, что на съезд движения «Деловая Россия», объединяющего именно эту часть буржуазии, собралось 5000 делегатов. Особенностью этой части буржуазии является то, что большинство из них добилось хозяйственных успехов преимущественно собственными усилиями, а не благодаря близости к власти. Определенный пересмотр итогов приватизации в сторону ограничения капиталов, находящихся в руках олигархов, привел бы к управлению экономикой более эффективных собственников, чем нынешние. Усилился бы контроль за действиями олигархов, которые сейчас в сущности бесконтрольны, поскольку владеют основной частью собственности своих предприятий. Расширилась бы и социальная база капитализма, появились бы как раз те миллионы собственников, о которых говорили в начале реформы и которых сейчас осталась реально (если исключить владельцев нескольких акций) небольшая кучка.

Пока же российская экономика по своей организации напоминает западную в середине XIX века, когда частные капиталисты были собственниками своих предприятий, а акционерные общества являлись экзотикой. Такая организация имеет и свои сильные стороны, но все же не годится для крупных предприятий в настоящее время, поскольку им все больше приходится опираться на внешнее финансирование через выпуск акций, облигаций, получение кредитов, что требует внешнего контроля.

Среди средней буржуазии, как мне представляется, выше и доля лиц, способных пойти на сознательное ограничение чрезмерных доходов в силу их большего интеллектуального и морального уровня. Что касается последнего, вообще крайне низкого в нашем обществе, позволю себе высказать

гипотезу, что среди российской буржуазии он ненамного ниже, чем среди других слоев общества. Просто в силу специфики профессии и величины богатства аморализм ее особенно бросается в глаза и, конечно, наиболее общественно опасен.

Новая российская буржуазия, в силу молодости и разнородности, еще не сформировала своей социально-экономической программы. Мысль о перераспределении доходов кажется большинству ее представителей абсурдной не только в силу их испорченности, но и малой культурности (о многих из них можно сказать — «из грязи в князи»). Но полагаю, что если хотя бы несколько видных и успешных предпринимателей выступили с такой инициативой и показали пример, создалось бы постепенно общественное мнение в этой среде, которое заставила бы и других поступить аналогичным образом.

Будут ли буржуа капиталистами?

Евгений Борисович убежден, что «механизм самоспасения России уже включился». Надеюсь, он согласится с тем, что в долгосрочном плане критерием справедливости этого утверждения является динамика капитальных вложений, которые упали за годы реформ примерно в 5 раз. Представители разных экономических школ согласны с тем, что для оздоровления российской экономики необходимо обеспечить рост капитальных вложений в экономику, как минимум, на уровне 10–15% ежегодно. Между тем даже в самые благоприятные для российской экономики годы (1999–2001 гг.) ежегодные темпы не превышали 10%, а в 2002 г. по итогам 9 месяцев составили всего лишь 2,5%, даже меньше, чем официально исчисленные темпы ВВП в этом году. Напомню для сравнения, что при выходе американской экономики из кризиса начала 30-х годов всего лишь за 4 года капитальные вложения выросли в 3 раза. К тому же даже этот ничтожный прирост в России связан только с непроизводственным строительством (жилье, торговые и офисные учреждения и т. д.), производственные же

вложения в 2002 г. сократились, несмотря на рост доходов топливно-энергетического сектора от экспорта в связи с высокими ценами на нефть.

Обращаю внимание, что мое предложение о перераспределении доходов не носит благотворительного характера. Как отметил аспирант одного из вузов, где я выступал: «Вы предлагаете, чтобы наши богачи стали настоящими капиталистами», вкладывая доходы в развитие своего производства, а не проедаая их, и только в меньшей части поделились со своими работниками. Правда, в оправдание наших богачей часто говорят, что в России очень ограничены возможности прибыльного помещения капитала, почему он и уходит из России. Это как будто следовало и из моих расчетов, которые показывали убыточность российской экономики. Но ведь этот расчет как раз и опирался на нынешнее распределение доходов.

Стоит его изменить (российским буржуа стать настоящими капиталистами) – как российская экономика станет рентабельной. Мой расчет, приведенный в статье, носил очень грубый характер и касался всей экономики в целом. В нем не видна была рентабельность (убыточность) отдельных отраслей российской экономики. Впоследствии (с помощью студентки Сибирского государственного университета путей сообщения Н. Иванченко и магистрантов бизнес-факультета Новосибирского государственного технического университета) я проделал расчет рентабельности для всех отраслей российской экономики. Основным элементом пересчета было определение восстановительной стоимости основных фондов, которая (исходя из данных по электроэнергетике и черной металлургии) оказалась в 12 раз дороже, чем балансовая стоимость основных фондов в 1999 г. Соответственно увеличились во столько же раз амортизационные отчисления.

Расчет подтвердил, что большинство отраслей российской экономики в 1999 г. (а в этом году издержки на оплату труда были особенно низкими после девальвации рубля) оказались убыточными как по отношению к основным фондам, так и к объему выпуска продукции (см. таблицу).

Реальная рентабельность продукции отраслей российской экономики производственной сферы в 1999 году, %

Отрасль	Рентабельность		
	к стоимости основных и оборотных фондов*	то же после уплаты налогов	к продукции до уплаты налогов
Промышленность	-2,0	-5,4	-20
Сельское хозяйство	-5,0	-5,0	-85
Строительство	-2,3	-2,3	-34
Транспорт	-0,8	-1,8	-15
Итого:	-2,4	-4,5	-30,4

* Величина оборотных фондов была исчислена по отношению к полной восстановительной стоимости основных фондов по данным США в 1958 г., поскольку официальная их величина абсурдно мала. Стоимость основных фондов исчислена здесь по остаточной стоимости.

Как видим, во всех отраслях производственной сферы и в целом в этой сфере в 1999 г. имела место убыточность как по отношению к стоимости основных и оборотных фондов, так и по отношению к выпуску продукции.

Приведенный выше расчет несколько преувеличивает убыточность производственной сферы, поскольку из продукции исключена теневая экономика, часть прибыли от которой вовлекается в хозяйственный оборот и в производственной сфере (в том числе и прибыль от посреднической деятельности). Если же добавить утечку капитала из России в размере 25 млрд дол. (750 млрд руб.), извлекаемого в конечном счете из той же производственной сферы и только реализуемого в посредническом секторе, то размер убыточности производственной сферы снизится до минимума (он составил в 1999 г. 1,27 трлн руб.). Имеются неточности в расчете в связи с его грубым характером. Например, восстановительная стоимость основных фондов рассчитана на основе данных о капитальных вложениях в отрасль. Этот способ давал хорошие результаты в советские времена, когда основная часть капитальных вложений использовалась на расширение производственных мощностей. В настоящее время положение изменилось. К тому же нет уверенности, что данные по электроэнергетике и черной металлургии

вполне сопоставимы с данными других отраслей. В силу этой и некоторых других причин указанный расчет говорит о порядке величин.

Сокращение фонда оплаты труда (включая теневые доходы) и отчислений на социальное страхование на 30% за счет уменьшения доходов собственников и высшего управленческого персонала позволяет сделать отрасли промышленности из убыточных прибыльными, способными увеличивать основные и оборотные фонды или, по крайней мере, минимизируют их сокращение. Таким образом, столь частое утверждение, что капиталы из России утекают потому, что для них нет рентабельных приложений, ложно. Убыточность сначала зачастую создается самими российскими капиталистами, их алчностью, а затем выступает якобы причиной для их отказа вкладывать средства в российскую экономику. Даже там, где убыточность имеет место для отрасли в целом, у тех предпринимателей, которые ведут свое хозяйство бережливо и с умом, дела идут хорошо.

Продумывая свое предложение о перераспределении доходов, я уже после написания статьи пришел к выводу, что вряд ли удастся ограничиться фиксацией чрезмерных доходов. Наверное, такие ограничения не очень трудно будет обойти. Придется пойти на контроль за финансовыми потоками наиболее крупных российских предприятий. Собственно, российское правительство уже в этом году вопреки своим ультралиберальным наклонностям сделало такой шаг в отношении некоторых естественных монополий. Аналогичное предложение уже в 1996 г. высказал д. э. н. К. К. Вальтух⁵.

Евгений Борисович полагает, что эти, в сущности, гибельные для российской экономики проблемы решатся сами собой, ходом экономического развития в рыночной экономике. Но вот прошло уже 12 лет, как эта экономика у нас существует, а проблемы-то ведь не решаются! Даже в 1999 г., после дефолта и огромного снижения реальных доходов населения, основные отрасли экономики оставались убыточными. И в последующие годы, если сделать поправ-

⁵ Вальтух К. К. Стратегия возрождения // ЭКО. 1996. № 7. С. 14-19.

ку на искажение официальными данными уровня рентабельности, положение не улучшилось, а в 2002 г. даже резко ухудшилось. Правда, в постдефолтный период произошел рост производства в России, но ведь он связан преимущественно с внешними факторами и наличием резервов производственных мощностей и рабочей силы. А дальше что? Не могу исключить, что новый, еще более тяжелый кризис российской экономики, массовые банкротства многих российских предприятий, накопивших в последние годы огромные долги, заставят наших предпринимателей в целях самосохранения самим ужать непомерные расходы по оплате топ-менеджеров и собственников. Ну а что если они сначала начнут снижать оплату своих рядовых работников и сокращать их численность?

«Рост от корней травы», на который так надеется Евгений Борисович, действительно происходит, но процесс разрушения в российской экономике оказался намного быстрее, чем процесс созидания. Хотя в целом процесс созидания идет не так уж медленно. Можно даже удивляться, как практически на пустом месте были созданы многие рыночные институты. Но они, естественно, созревают нескоро. А процесс разрушения своевременно не удосужились замедлить наши новые революционеры 90-х годов.

Евгений Борисович очень опасается вмешивать наше государство в решение российских экономических проблем, полагая, что ничего хорошего, ввиду никчемности этого государства в настоящее время, из данной попытки выйти не может. Здесь наши позиции совпадают. Я тоже считаю – за что бы российские власти ни брались, у нас ничего не получается. Разница между нашими подходами состоит в том, что мой оппонент считает российское государство абсолютно безнадежным образованием, а у меня есть маленькая надежда, что оно может, при определенных обстоятельствах, стать конструктивной силой. Я скажу более определенно: при нынешней государственной власти у России никакого будущего нет вообще.

Евгений Борисович делает акцент на мое высказывание о насильственном перераспределении доходов. Но любая

власть насильственна. Так поступает даже инспектор дорожного движения, накладывающий штраф за нарушение правил, или судья. Важно, чтобы решения власти были основаны на законе, а сама власть выбиралась, как это делается в демократическом обществе, а не устанавливалась насильно, и беспрепятственно подвергалась критике.

Е. Б. Кибалов понял мои предложения как призыв к радикальным переменам, хотя я в своей статье неоднократно писал об обратном. Радикальные перемены – это, говоря обычным языком, – революция. Но разве я призываю ко всеобщей национализации, отъему у наших буржуев всех накопленных ими богатств, для чего, хотя бы в отношении олигархов, имеются немалые основания?

Я призываю их поделиться частью своих доходов. Но к этому призывали все реформаторы – от Ллойд Джорджа и Бисмарка до Ф. Рузвельта. Даже А. Я. Лившиц говорил как-то: надо делиться. И если М. Б. Ходорковский и В. О. Потанин вместо нескольких сотен миллионов долларов, как сейчас, получают, согласно моим предложениям, 50–60 млн дол., этого им будет более чем достаточно на очень даже комфортную жизнь. И топ-менеджеры крупных компаний, получая вместо 2 млн дол. – 400 тыс. дол. в год, от голода не умрут.

И последнее. Евгений Борисович в заключении своей статьи отмечает эволюцию моих взглядов, что верно. Не вижу в этом ничего плохого. Люди с возрастом умнеют. Он полагает, что теперь мои взгляды стали «предельно эклектичны». Видимо, имеется в виду, что я уже не «фанатичный рыночник», каким меня считали в 80-е годы. Но реальная экономическая жизнь заставляет корректировать свои взгляды, а не тупо держаться за них, невзирая ни на что. Хотелось бы только отметить с удовлетворением, что мои взгляды не зависят от желаний властей.

Научные исследования становятся ликвидным товаром, реализация которого способствует развитию страны и является одним из основных источников финансирования самой науки. Осью взаимосвязи между научной разработкой, ее внедрением и производственным использованием служит трансфер технологий.

«Трансфер технологий» авторы определяют как последовательность действий, превращающих фундаментальные и прикладные исследования университетов и научно-исследовательских институтов в ноу-хау, которые впоследствии переводятся на промышленные предприятия и внедряются как продукт или процесс.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

А. А. ШАПОШНИКОВ,

директор Томского Центра Содействия Инновациям

Один из проектов развития трансфера технологий как способа сотрудничества промышленности и науки (а значит, и роста инновационного потенциала региона) – Региональная инновационная стратегия Томской области.

Идея подготовки этого проекта возникла в рамках проекта ТАСИС FIN RUS 9804 «Инновационные центры и наукограды». Был проведен технологический аудит, который выявил наиболее перспективные технологии для развития региона. В дальнейшем для четырех наиболее перспективных технологий провели маркетинговые исследования. Одновременно оценивали имеющуюся инновационную инфраструктуру; определяли критерии отбора ключевых технологий, важных для развития региона; разрабатывали концепцию создания офисов трансфера технологий в НИИ и вузах Томска.

В рамках проекта были подготовлены местные эксперты, которые разработали Региональную инновационную

© ЭКО 2003 г.



стратегию для Томской области. В октябре 2002 г. стратегия обсуждена на V Всесибирском инновационном форуме и подписана губернатором области.

В Инновационной стратегии Томской области представлен согласованный взгляд на среднесрочное и долгосрочное развитие области различных участников ее реализации – органов власти, крупных компаний, среднего и малого бизнеса, научных, образовательных организаций.

Развитие Томской области в долгосрочной перспективе должно сопровождаться переходом региональной экономики, ориентированной на экспорт сырьевых ресурсов, к развитию наукоемких отраслей, основанных на технологиях.

Выбор такой стратегии определяется высоким научным и инновационным потенциалом области: здесь расположены шесть ведущих государственных университетов, институты Сибирского отделения РАН и Сибирского отделения РАМН. Решающее значение для реализации стратегии имеет высокая квалификация человеческих ресурсов и активность взаимодействия промышленности, малого бизнеса и науки.

Приоритетные направления Инновационной стратегии

Инновационная стратегия Томской области включает пять приоритетных направлений, составляющих основу планирования конкретной деятельности по ее реализации. Эти направления таковы.

1. Побуждение региональных компаний к использованию инноваций.
2. Стимулирование создания малых инновационных предприятий.
3. Привлечение внешних инвестиций (преимущественно в высокотехнологическую сферу).
4. Построение эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций.
5. Повышение уровня инновационной культуры в регионе.

Первые три приоритета определяют целевые группы воздействия Инновационной стратегии. Четвертый и пятый приоритеты создают основу для реализации стратегии. Таким образом, все приоритеты рассматриваются во взаимосвязи и направлены на выполнение миссии и целей Инновационной стратегии.

Механизмы реализации

Для достижения целей Инновационной стратегии будут использованы следующие основные механизмы.

Ежегодный план действий. Определение конкретных мероприятий и координация совместной деятельности участников Инновационной стратегии обеспечивается за счет формирования ежегодного плана действий по реализации стратегии. Выработка плана действий основывается на приоритетах Инновационной стратегии, учитывает динамику процесса реализации стратегии и изменение внешних факторов и условий.

Этот план действий находит свое отражение в областных целевых программах, прежде всего в программе «Развитие инновационной деятельности в Томской области», а также в мероприятиях, планируемых в рамках Межведомственной программы «Разработка и реализация модели территории инновационного развития на примере Томской области», федеральных целевых программ, программ совместной деятельности с российскими и международными финансовыми организациями и фондами, международных программ и проектов.

Консенсус. Консенсус при реализации Инновационной стратегии – это сотрудничество региональных лидеров, распределение функций и ответственности за выполнение приоритетов и задач стратегии. Основными условиями для достижения консенсуса по Инновационной стратегии при ее реализации является создание связей и надежной коммуникации между участниками Стратегии, открытость и понятность процесса ее реализации, учет различных интересов сторон.

Интегрирование возможностей различных программ и проектов. Одним из важных механизмов реализации Инновационной стратегии является согласование различных стратегических направлений и инициатив (федеральные, региональные, ведомственные, межведомственные программы и проекты), выполняемых различными участниками, в рамках Инновационной стратегии, использование и одновременное усиление возможностей этих программ и проектов.

Пилотные акции. Разрабатываются и реализуются пилотные акции, т. е. проекты, нацеленные на апробацию различных экономических или общественных механизмов, являющихся новыми не только для Томской области, но и других регионов России. Большое значение имеет участие в осуществлении пилотных акций федеральных органов власти с целью отработки методов территориального экономического развития регионов с высокой концентрацией научно-технического потенциала.

Законодательное обеспечение. Экономическое инновационное развитие Томской области – деятельность, затрагивающая различные сферы экономической и общественной жизни. Реализация многих направлений Инновационной стратегии потребует специального правового обеспечения как на региональном, так и на федеральном уровне.

Определение приоритетов развития. Важным механизмом реализации Инновационной стратегии является концентрация ресурсов на приоритетных направлениях. Органы управления Инновационной стратегии, ориентируясь на данные оценки и мониторинга, будут регулярно определять и при необходимости корректировать приоритетные направления в экономическом развитии Томской области, выявлять точки роста и декларировать эти приоритеты для различных секторов экономики.

Создание офисов трансфера технологий в НИИ и вузах Томска как ключевых элементов реализации стратегии. В 2002 г. администрация Томской области объявила конкурс по организации офисов трансфера технологий среди региональных научно-образовательных учрежде-

ний. В конкурсе участвовало шесть организаций: Томский университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), Томский государственный университет, Томский политехнический университет, Институт химии нефти СО РАН, Сибирский государственный медицинский университет (СГМУ), Президиум ТНЦ СО РАН.

Критерии конкурсного отбора были следующие:

1) готовность администрации учреждения к работе офиса как автономной структуры, имеющей все полномочия по работе с интеллектуальной собственностью;

2) квалификация команды офиса;

3) реалистичность и коммерческая привлекательность представленных пилотных проектов;

4) техническая возможность учреждения создать офис;

5) экономические показатели, связанные с работой офиса – прогнозируемые доходы производственных предприятий от коммерциализации разработок (хозяйствующих субъектов Томской области и вне ее), количество создаваемых рабочих мест Томской области – их величина, срок достижения, реальность прогнозов;

6) степень влияния дополнительных функций офиса на развитие инновационной деятельности учреждения.

Специально созданная комиссия посетила каждую организацию и выслушала презентации будущего офиса и пилотных проектов.

Победителем конкурса стал Институт химии нефти СО РАН, поскольку он на протяжении последних нескольких лет имеет доход от коммерциализации своих разработок, равный его бюджетному финансированию. За последнее десятилетие институт заключил более 10 лицензионных соглашений, роялти от которых ежегодно составляют не менее 1 млн руб. Кроме того, он обладает наиболее профессиональной командой для организации работы офиса трансфера технологий.

В настоящее время идут работы по оформлению офиса как структурного подразделения Института химии нефти СО РАН.

Второе и третье место заняли СГМУ и ТУСУР. В 2003 г. общее количество офисов должно возрасти до 6.

Предполагается, что коммерциализация технологий будет, прежде всего, направлена на инновационные предприятия региона, что должно привести к повышению конкурентоспособности инновационного бизнеса, внедрению новых технологий. Во-вторых, офисы рассматриваются как один из главных источников формирования новых малых инновационных предприятий, использующих технологии и разработки НИИ и вузов. Стратегией предусмотрено создание не менее 10–15 малых инновационных предприятий ежегодно, и не менее половины из них будет создано с помощью офисов. В-третьих, работа офисов будет связана с подготовкой инвестиционных проектов на базе разработок НИИ и вузов.

Предполагается, что инвестиции и долгосрочные кредиты будут привлекаться из федеральных фондов, венчурных фондов и отделений местных банков. В рамках стратегии планируется создать несколько бизнес-инкубаторов, а также сформировать биопарк и парк по информационным технологиям. Все это – на базе НИИ и вузов и при непосредственном участии офисов трансфера технологий.

Кроме этого, деятельность офисов будет влиять на формирование культуры работы с интеллектуальной собственностью научно-исследовательских организаций.

Ожидаемые результаты

Инновационная стратегия предполагает достижение экономических и культурных изменений в Томской области, что в конечном итоге обеспечит повышение конкурентоспособности региона и его инвестиционной привлекательности.

В статье рассмотрены процессы становления институциональных инвесторов в российской экономике: паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов. Дается сравнительная характеристика институциональных условий, фактической и потенциальной роли этих групп инвесторов на российском финансовом рынке.

Инструменты коллективных инвестиций в России: *перспективы развития*

В. В. ЧЕРКАССКИЙ,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

К 2002 г. четко проявилась основная проблема экономического роста в России: неспособность банковского сектора финансировать инвестиционные проекты крупнейших российских компаний. Причина очевидна – вся российская банковская система (исключая ЦБ РФ, который не вправе кредитовать предприятия нефинансового сектора) намного меньше любого среднего европейского банка, в то время как оборот крупнейших российских корпораций вполне сопоставим с оборотом их западных коллег.

Очевидно, что с учетом невысокой прибыльности банковских операций, существенного роста капитализации российских банков и роста инвестиций банковской системы в экономику России в обозримом будущем ожидать не приходится.

В такой ситуации локомотивом инвестиционного роста мог бы стать фондовый рынок при условии серьезного роста его капитализации. Фактически речь идет о применении так называемой американской модели фондового рынка, которая характеризуется следующими основными чертами:

© ЭКО 2003 г.



- основным источником инвестиций для реального сектора в этой модели является выпуск акций;
- практически каждое домашнее хозяйство непосредственно или при посредничестве профессионального участника рынка владеет ценными бумагами;
- крупнейшими инвесторами выступают пенсионные и взаимные фонды – институциональные инвесторы, оказывающие населению услуги по доверительному управлению его средствами от своего имени.

Отметим, что в России основным препятствием для проведения дополнительных эмиссий ценных бумаг компаниями является боязнь реальных владельцев потерять контроль. В России, по сути, нет по-настоящему публичных компаний, и практически за каждой корпорацией, чьи акции обращаются на рынке, стоит реальный владелец, обладающий пакетом существенно большим, чем 51% акций.

В Америке, после закончившейся в середине 80-х годов эпохи слияний и поглощений, у лиц, контролирующих ту или иную корпорацию, нет оснований опасаться утраты контроля в случае проведения дополнительного размещения акций, так как новые акции осядут в портфелях институциональных инвесторов, которые не ставят своей целью вмешиваться в управление компанией, а заинтересованы лишь в росте ее стоимости.

Кроме того, наиболее крупные и финансово устойчивые американские корпорации вместо относительно дорогих банковских кредитов могут выпускать облигации и таким образом привлекать кредитные ресурсы в объемах, которых ни один американский банк самостоятельно предоставить не может. Основными покупателями этих облигаций также выступают институциональные инвесторы, за которыми стоят десятки миллионов американских семей.

Усиление роли взаимных фондов в XX веке в США можно проследить по таблице.

Развитие взаимных фондов в США

Период	1924	Конец 50-х	Конец 60-х	Конец 70-х	Конец 80-х	Конец 90-х
Число фондов	1	155	269	524	2917	8000
Активы, млрд дол.	0,0004	15,8	48,3	94,5	982	6800

Источник: Bloomberg (данные приведены в: Трегуб А. Рейтингование инструментов коллективных инвестиций: цивилизационный подход // Финансист. 2001. № 8–9. С. 32–39).

Таким образом, в американской модели одним из основных способов сбережений средств населения являются инструменты коллективных инвестиций, а крупнейшими инвесторами – институциональные.

Значимость взаимных фондов для американской экономики подтверждается также тем, что крупнейшие рейтинговые агентства «Standard&Poors» и «Moody's» разработали собственные методики присвоения фондам рейтинга и постоянно отслеживают финансовое состояние и качество управления тысяч фондов.

Рассмотрим российские инструменты коллективных инвестиций – паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Паевые инвестиционные фонды в России после финансового кризиса 1998 г.

Нормативную базу для создания паевых инвестиционных фондов создал Указ президента РФ № 765 от 26 июля 1995 г. «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации». Отметим, что именно летом 1995 г. интерес населения к акциям АО «МММ» достиг пика, и правительство в спешном порядке готовило свой ответ пирамидостроителям – абсолютно информационно прозрачный финансовый инструмент, базирующийся на высоколиквидных регулярно оцениваемых финансовых активах. В развитие вышеназванного и последующих указов президента Федеральная комиссия по ценным бумагам Рос-

сии (ФКЦБ) выпустила десятки постановлений, создав самую строгую правовую систему регулирования деятельности компаний на российском фондовом рынке. Можно с уверенностью сказать, что по жесткости ей нет аналогов в мире.

Паевые фонды – это одна из форм коллективного инвестирования. Суть ее состоит в том, что специализированная управляющая компания, объединяя средства многих инвесторов, профессионально управляет ими – вкладывает в те или иные ценные бумаги (или другие финансовые инструменты) с целью получения дохода для инвесторов. Вкладывая денежные средства в паевой инвестиционный фонд, инвестор становится владельцем определенного количества инвестиционных паев, представляющих собой именные ценные бумаги. Инвестиционные паи, как и любые ценные бумаги, можно покупать и продавать, дарить, передавать по наследству. По сути, инвестор заключает с управляющей компанией договор доверительного управления, существенные условия которого указываются в проспекте эмиссии паев и правилах фонда. Доход инвестора складывается исключительно за счет прироста стоимости пая, дивиденды и иные аналогичные выплаты не предусматриваются. Рост стоимости пая и, соответственно, доход инвестора не ограничены. Стоимость пая ежедневно (для интервальных фондов – ежемесячно) рассчитывается как стоимость чистых активов фонда, определенная независимым оценщиком, разделенная на число выпущенных паев.

Инвестиции в ПИФы весьма привлекательны для мелких инвесторов, желающих извлечь прибыль из роста фондовых рынков, но не имеющих возможности осуществлять инвестиции в акции и облигации самостоятельно в силу отсутствия профессиональных навыков либо свободного времени.

Паевые фонды уникальны с точки зрения информационной открытости. Ежедневная информация о стоимости паев и чистых активов фондов доступна всем; регулярно публикуются данные о структуре активов, а также отчетность по фонду и обслуживающим его компаниям. Управляющие компании обязаны публиковать всю информацию о фондах, находящихся

под их управлением, не только в специализированных изданиях, но и в Интернете. Так, информация об учредительных документах фондов, стоимости паев и иная обязательная к публикации информация находится на серверах управляющих компаний по следующим адресам: www.mauri.ru, www.templeton.ru, www.pioner.ru, www.trodial.ru, www.bks.ru, и других. Сводные таблицы по результатам деятельности фондов можно найти на интернет-сайте Центра коллективных инвестиций www.cic.ru. Рейтинги ПИФов регулярно публикуются в журнале «Коммерсант-Деньги». Информация о возможностях инвестирования в российские ПИФы приведена в справочниках, выпущенных в серии «Проверенно Ъ»*.

Деятельность паевых фондов жестко регулируется государством в лице Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг России. ФКЦБ лицензирует и регулярно инспектирует деятельность всех компаний, обслуживающих паевые фонды, регистрирует проспект эмиссии инвестиционных паев и правила каждого паевого фонда.

Управляющая компания паевого фонда не имеет права гарантировать размер будущей прибыли или рост стоимости пая.

Главная особенность ПИФа состоит в том, что фонд представляет собой имущественный комплекс без образования юридического лица. Таким образом, он не является плательщиком налога на прибыль. Сэкономленные на налогах средства остаются в фонде, приумножают его имущество, реинвестируются и увеличивают стоимость пая, что в конечном итоге выгодно пайщикам фонда.

Благодаря прозрачности схемы функционирования, а также льготам при проведении новации по ГКО ПИФы сумели пережить кризис 1998 г. существенно легче, чем банки и инвестиционные компании. То, что после дефолта ПИФы начнут испытывать финансовые проблемы, стало ясно сразу – по крайней мере, шесть из 28 действующих фондов были ориентированы на инвестиции в государственные цен-

* Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капитала. М., 2001; Арсеньев В. Путеводитель по российскому рынку капитала: Паевые инвестиционные фонды. М., 2001.

ные бумаги. Однако проблемы возникли и у фондов, вкладывающих средства в акции. Пять фондов прекратили свое существование, а еще в пяти был приостановлен процесс продажи и выкупа паев. Несмотря на то, что часть ПИФов ликвидировалась, это не вызвало таких негативных последствий, как банкротство банков. Кроме того, поскольку ПИФы не имели права привлекать заемные средства, в любом случае стоимость их чистых активов была положительной, в отличие от большинства системообразующих банков.

По мере восстановления финансовых рынков после кризиса росли число ПИФов и сумма их активов. На сегодняшний день действует около 50 фондов с общей суммой активов более 12 млрд руб. Таким образом, стоимость их чистых активов выросла с начала 1999 г. более чем в 21 раз (около 15 раз в долларовом эквиваленте).

Сравнение результатов работы ПИФов по доходности и риску с показателями оптимальных статичных рыночных портфелей позволяет выделить большую группу фондов, демонстрирующих доходность выше рыночной при аналогичном уровне риска. Таким образом, можно говорить о сверхприбыли, которую фонды в течение нескольких последних лет приносили инвесторам.

По итогам 2002 г. подавляющее большинство паевых инвестиционных фондов продемонстрировали положительную доходность, причем более 3/4 из них сумели показать доходность выше уровня инфляции и доходности вкладов в надежных банках. Анализ изменения банковских ставок показывает, что уровень номинальной доходности даже самых долгосрочных как рублевых, так и валютных депозитов в банках едва покрывает уровень текущей инфляции и, следовательно, банки не могут удовлетворить потребности инвесторов, желающих приумножения своего капитала. В этих условиях, с учетом успешной деятельности (высоких показателях доходности при умеренном риске) большой группы паевых инвестиционных фондов, можно ожидать продолжения взрывного роста инвестиций мелких и средних инвесторов в ПИФы и существенного усиления их позиций на финансовом рынке России.

Негосударственные пенсионные фонды

В отличие от ПИФов негосударственные пенсионные фонды (НПФ) являются юридическими лицами и имеют собственное имущество. Именно размер собственного имущества фонда для обеспечения уставной деятельности, внесенного учредителями, и демонстрирует надежность НПФ. По сути НПФ – корпорация, привлекающая средства граждан с обязательством через продолжительный отрезок времени выплачивать дополнительную пенсию и размещающая указанные средства от своего имени и на свой риск. В этом отношении НПФ больше похожи на банки, нежели на ПИФы.

Исторически негосударственные пенсионные фонды создавались крупнейшими российскими финансово-промышленными группами (ФПГ) как для целей обеспечения дополнительного пенсионного обеспечения своих сотрудников, так и в качестве инструмента для проведения различных финансовых махинаций. Так, в 1995 г. крупные пакеты акций ОАО «Лукойл» и ОАО НК «Сургутнефтегаз» были выкуплены НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» и НПФ «Сургутнефтегаз» соответственно. Очевидно, что указанные НПФ полностью контролировались менеджментом соответствующих корпораций и использовались им для скупки акций компании за ее же деньги. Отметим, что в этом российские НПФ недалеко ушли от своих западных коллег. Так, при банкротстве американского энергетического гиганта «Enron» выяснилось, что львиная доля средств пенсионного фонда, созданного корпорацией для своих сотрудников, была инвестирована в акции того же «Enron».

Сформулируем важнейшее отличие принципов формирования НПФ и ПИФов. Если инвестирование средств в ПИФ – личный рациональный выбор хозяйствующего субъекта, имеющего целью получение прибыли на вложенные средства, то в крупные НПФ средства перечисляются крупнейшими финансово-промышленными группами как для извлечения прибыли, так и с другими целями.

Негосударственные пенсионные фонды являются существенно менее информационно открытыми субъектами фи-

нансового рынка, нежели ПИФы. Информация о результатах инвестиционной деятельности НПФ не публикуется в открытой печати на регулярной основе. Крупнейшие НПФ в России созданы финансово-промышленными группами, управляются их менеджментом, цели которого весьма далекие от обеспечения высоких пенсий для клиентов фондов. На сегодняшний день имущество для обеспечения уставной деятельности (т. е. средства, внесенные акционерами) составляет 18% всего имущества российских НПФ, непосредственно на пенсионные резервы приходится 82%.

Законодательные ограничения, накладываемые на инвестиционную политику негосударственных пенсионных фондов, по мнению профессиональных управляющих, весьма слабы и не идут ни в какое сравнение с ограничениями, накладываемыми Федеральной комиссией по ценным бумагам на ПИФы. Многие фонды практически не диверсифицируют пенсионные резервы, чем подвергают серьезному риску будущие пенсионные выплаты.

Однако в ближайшее время картина может серьезно измениться. В соответствии с принятым в 2002 г. новым пенсионным законодательством, с 2004 г. часть средств, уплачиваемых работодателями за своих сотрудников в государственную пенсионную систему, и средства граждан можно будет передать не в Пенсионный фонд РФ, а в негосударственные пенсионные фонды, при условии получения последними соответствующих лицензий.

В преддверии этого события учредители НПФ уже существенно нарастили объем денежных средств, «закачиваемых» ими в аффилированные НПФ. Только за первое полугодие 2002 г. сумма активов НПФ выросла на 150%. Многие из них, ранее не проводившие активных операций, резко нарастили собственное имущество для обеспечения уставной деятельности и вышли в число крупнейших НПФ. Это связано с тем, что, скорее всего, лицензию на право работы с резервами по обязательному пенсионному страхованию и, следовательно, в перспективе сотни миллионов долларов средств клиентов получают крупнейшие НПФ. Компании, осуществившие инвестиции в НПФ, практически ни-

чем не рисковали, поскольку их менеджмент полностью контролирует финансовые потоки дочерних фондов и имеет возможность незамедлительно возвратить средства в головную компанию.

НПФ, активно инвестировавшие в государственные ценные бумаги, также имели существенные льготы по ГКО, поэтому относительно легко пережили кризис 1998 г. без существенной потери ликвидности и массовых банкротств. На 01.06.2002 г. объем пенсионных резервов 200 крупнейших НПФ составил 42,5 млрд руб., общий объем средств – 51,9 млрд руб. В 2003 г. в ожидании подключения НПФ к системе государственного пенсионного обеспечения указанные показатели существенно вырастут в связи с изложенными выше причинами. Число клиентов пенсионных фондов превышает 4 млн человек. Однако следует отметить, что в действительности добровольно перечисляют денежные средства в НПФ – единицы, за большинство клиентов денежные средства в свой НПФ перечисляет работодатель.

Говорить об инвестиционном потенциале указанных структур до 2004 г., по мнению автора, не имеет смысла, так как они не аккумулируют реальные средства граждан для последующего их инвестирования, а являются лишь инструментами оптимизации финансовых потоков в рамках ФПГ.

Есть основания полагать, что правительство РФ и Инспекция НПФ не доверят деньги пенсионеров существующим НПФ в их нынешнем виде. Если это так, то к 2004 г. негосударственные пенсионные фонды должны будут сделать четкий выбор – либо остаться кэптивными, то есть полностью подчиненными компании-владельцу, либо привести свою инвестиционную политику в соответствие с общепринятыми нормами. А именно: установить жесткие правила по диверсификации активов, привлечь реально независимого управляющего резервами и т. д. В этом случае НПФ, добросовестно управляющие средствами граждан, которые доверили их осознанно и добровольно, могут оказаться крупнейшими инвестиционными институтами на российском рынке и полностью изменить облик рынков капитала.

Тенденции и перспективы развития рынка коллективных инвестиций в России

С начала 2003 г. наблюдается бурный подъем рынка коллективных инвестиций. За первые месяцы число ПИФов увеличилось на 25%, а общая стоимость активов фондов приближается к отметке 500 млрд дол. (на 18.03.2003 г., по данным Национальной лиги управляющих, общая стоимость чистых активов ПИФов составляла 14,74 млрд руб.). За год объем чистых активов вырос на 42%.

В течение неполных трех месяцев 2003 г. завершили формирование 10 новых ПИФов, в стадии первичного размещения находятся еще 5 фондов. Таким образом, на рынке уже работают 75 ПИФов. Еще три фонда готовятся к размещению.

Средний номинальный прирост по всем категориям ПИФов в 2002 г. превысил 20%. Для фондов акций он составил 28,23%, для фондов смешанных инвестиций – 28,04%, для фондов облигаций – 23,35%.

В настоящий момент общее число граждан, участвующих в коллективных формах инвестиций, насчитывает более 3 млн чел., для ПИФов это количество составляет около 150 тыс. чел.

В 2002 г. ФКЦБ завершила формирование нормативной базы по паевым инвестиционным фондам. В результате управляющие компании и инвесторы получили в свое распоряжение ряд новых инструментов. Появился новый тип фонда – закрытый ПИФ. Новые виды фондов (помимо уже известных фондов акций, облигаций и смешанных инвестиций) – фонды денежного рынка, индексные, фонды фондов, недвижимости, венчурных инвестиций.



В развитых странах институт коллективных инвестиций пользуется огромной популярностью и является основным способом участия населения в операциях на финансовом рынке. По данным «Investment Company Institute», на середину 2002 г. 54,2 млн (или 49,6%) американских домохозяйств и каждый третий американец (94,9 млн чел.) являлись владельцами паев взаимных фондов.

Суммарные активы взаимных фондов коллективных инвестиций в мире, по данным «Investment Company Institute», составили в 2002 г. порядка 11,7 трлн дол. Из них только на США приходится примерно 7 трлн дол. Данные по другим странам на конец III квартала 2002 г. приведены на рисунке.



Вестник «Русское экономическое общество».
2003. № 79. www.russ.ru

Рубрику ведет В. Ф. Комаров, доктор экономических наук,
профессор, директор фирмы «Сенком-консалт»

ПРОСТРАНСТВО, ОТКРЫТОЕ ЗНАНИЯМ

В. В. КУЛЕШОВ,
президент Директорского Форума,
директор Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
академик РАН,
Новосибирск

В городах Древнего Рима экономическая и политическая жизнь проходила на площадях. Там собирались люди, чтобы пополнить свой, как мы бы сейчас сказали, информационный багаж – обсудить последние новости, обменяться мнениями, поспорить. Это место римляне скромно называли *forum*, или оформленное пространство. Все важнейшие решения сената, например, объявление войны, заключение мира, не проходили мимо форума. Он был центром общественной жизни.



© ЭКО 2003 г.



Прошли времена, но и сегодня под форумом мы подразумеваем место, где происходят какие-то очень важные события. Поэтому, когда в прошлом году на базе Института экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП) СО РАН при участии ЗАО «Сенком-консалт» начал свою постоянную работу научно-практический семинар руководителей, его назвали «Директорский Форум» («ДФ»). И это справедливо. Наш Форум тоже центр – центр, объединяющий науку и практику.

Каждый месяц в здании ИЭиОПП собираются для серьезного разговора директора сибирских предприятий и ученые-экономисты. Необходимость в проведении такого мероприятия возникла не сейчас и не вдруг. Она была вызвана серьезными причинами.

Современные условия хозяйствования характеризуются нестабильностью и противоречивостью (меняются законодательство, правила игры, на рынке консультационных услуг все время предлагаются новомодные теории и методы управления), существенно усложнилось содержание работы, выполняемой директорами предприятий, повысились требования к квалификации менеджеров. В этих условиях требуется профессиональное регулярное общение директоров друг с другом и с представителями науки. Таким образом они получают возможность ориентироваться в потоке изменений, происходящих в областях современного знания.

В стране образовался разрыв между экономической наукой и практикой. Сумятица в экономических теориях, терминах, представлениях усугубляется обилием дилетантов в среде консультантов и преподавателей бизнес-школ.

Все эти недостатки можно преодолеть путем всестороннего и творческого обсуждения наиболее актуальных вопросов современного хозяйствования. Директорам предприятий и ученым необходимо выработать общий язык и совокупность научных принципов как базу для модернизации систем управления на предприятиях в условиях становления рынка.

Директорский Форум – это своеобразная «переговорная площадка», на которой апробируется передовой управленческий опыт. На сессиях Форума руководители предприятий представляют на суд коллег наработки, связанные с решением животрепещущих вопросов. При этом обсуждаются только реализованные или близкие к реализации проекты. Нововведения проходят всестороннюю экспертизу. Их оценивают все участники Форума. Надо сказать, что на Форуме подчас звучит достаточно жесткая критика, иногда его заседания проходят достаточно бурно, но никогда не бывают скучными.

Будем надеяться, что и рубрика в журнале «ЭКО» под таким же названием заинтересует читателей журнала. Только так, совместными усилиями, воплотится в жизнь идея подготовки управленческих кадров высшей квалификации. Широкое распространение информации поможет освоению передового опыта в среде менеджеров, ученых, преподавателей, специалистов не только Сибирского региона, но и Российской Федерации в целом.

КРАТКИЙ КУРС РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ, или что показали преобразования на Новосибирском заводе низковольтной аппаратуры (НЗ НВА)

Первую публикацию материалов «Директорского Форума» мы посвящаем проблемам реструктуризации на одном из крупнейших новосибирских предприятий. На суд читателей выносится доклад финансового руководителя этого предприятия и его обсуждение за «круглым столом».

НВА ВЫХОДИТ ИЗ «ПИКЕ»

А. С. ОСАДЧИЙ,
директор по финансам ОАО «НЗ НВА»

«Нас было 8 тысяч...»

Завод низковольтной аппаратуры был создан в Новосибирске в декабре 1939 г. В конце 1992 г. преобразован в открытое акционерное общество с уставным капиталом 175443 млн руб. Из всей совокупности акционеров юридические лица составили 38%, а физические – 62%. За годы реформ численность работников существенно сократилась. Если в январе 1990 г. на заводе трудилось 8810 чел., то к октябрю 2002 г. их осталось всего около двух тысяч. Предприятие занимает площадь в 71,9 га. Оно характеризуется серийным типом производства и односменным режимом работы. Объемы производства представлены в табл. 1.

Нашими постоянными заказчиками и покупателями являются силовые структуры РФ и Рособоронэкспорта, оружейные салоны, охранные предприятия и службы безопасности предприятий. Отдельно стоит сказать об оптовой фирме, занимающейся монтажными патронами, и о предприятиях сельхозмашиностроения, которым мы поставляем приводные цепи.



**Динамика объемов производства продукции ОАО «НЗ НВА»
в 1995–2001 гг.**

Основная продукция	1995	2001
Низковольтная аппаратура, тыс. шт.	527,1	193,9
Патроны к служебному оружию, % к 1995 г.	100,0	36,2
Патроны к газовому оружию, тыс. шт.	191,0	487,0
Патроны спортивно-охотничьи и мелкокалиберные, тыс. шт.	6753,2	33042,4
Патроны монтажные, тыс. шт.	42385,2	110981,6
Специзделия, % к 1995 г.	100,0	25,6
Приводные цепи, км	205,9	475,7

У завода в РФ пять конкурентов, но несмотря на это, его доля на рынке патронов (в зависимости от типов) составляет от 50 до 80%. Можно представить, какие требуются усилия, чтобы сохранить завоеванные позиции. Ведь износ оборудования на предприятии к 1 января 2002 г. достиг 70%. Средняя месячная зарплата в 2002 г. равнялась 3254 руб., а годовая выработка на человека – 98,4 тыс. руб.

Реформы наизнанку

С началом капиталистических преобразований завод оказался в очень сложном положении. Накануне 2001 г. его состояние расценивалось как почти критическое. У завода возникли серьезные внутренние проблемы, связанные с уменьшением масштабов производства. Снизился оборонный заказ (табл. 2), упал спрос на товары народного потребления (табл. 3), произошли спад объемов производства (см. табл. 1) и снижение численности персонала.

**Динамика реализации годового оборонного заказа
за 1996–2001 гг., млн руб. (в ценах 1998 г.)**

Заказчик	1996	1997	1998	1999	2000	2001
МВД РФ	9,9	17,8	0,1	4,5	8,5	22,9
МО РФ	27,0	11,4	1,6	42,8	29,2	8,4
Итого	36,9	29,2	1,7	47,3	37,7	31,3

**Динамика отгрузки товаров народного потребления
в 1994–2002 гг.**

Год	Тыс. шт.	Тыс. руб.
1994	13567,6	10259,8
1995	9409,7	11166,0
1996	2851,7	11775,5
1997	770,3	2218,9
1998	351,4	1246,2
1999	130,5	358,9
2000	46,6	128,0
2001	20,0	55,2
2002 (9 мес.)	13,08	99,18

Нестабильность экономики привела к диспропорциям между основным, вспомогательным и обслуживающим производствами. Оказалось, что заказов на всех не хватает, и в то же время руководители подразделений не особенно стремились к тому, чтобы производить в больших объемах работы и услуги «на стороне», за пределами предприятия.

Чугунные гири управления

Несмотря на то, что объемы производства уменьшились, аппарат управления остался прежним. Он и раньше-то не отличался особой мобильностью, а теперь и вовсе его громоздкий механизм стал пагубно влиять на оперативность принимаемых решений и их реализацию.

В основном вся несогласованность в работе различных подразделений происходила из-за недостаточной мотивации менеджеров. У них не было особых побуждений к эффективной плодотворной деятельности. Почему? Потому что за выполняемую ими работу, независимо от затрачиваемых усилий, они не получали соответствующего вознаграждения. Успешные результаты не очень-то отражались на уровне заработной платы.

К тому же менеджеры среднего звена не имели достаточных полномочий, особенно в решении финансовых вопросов. Поэтому брали не умением, а числом. Содержать большой административный аппарат было выгодно. Особенно ощутимо была «перегружена» структура его верхних «этажей». Все это, естественно, не порождало стремления к экономии и внедрению каких-то управленческих новшеств.

На заводе постепенно накапливались излишки оборудования и т. п. В то же время предприятие постоянно испытывало острый дефицит финансовых средств и других ресурсов, стало катастрофически не хватать квалифицированных рабочих и специалистов, возникли трудности со сбытом излишнего имущества и многое другое.

Понятно, что в таком плачевном состоянии предприятие вряд ли могло успешно противостоять угрозам внешнего мира. А их было немало. Государство грозило дальнейшим сокращением оборонного заказа, конкуренты – демпингом. Особенно трудно было соперничать с малыми фирмами на рынке товаров народного потребления (ТНП): используя наличные деньги и так называемые «откаты», там добивались минимизации налогов и получали по сравнению с нами значительные преимущества. Финансовые магнаты угрожали скупкой акций и «перехватом» управления. Над предприятием нависла опасность потери значительной части экспорта. Стоимость его ценных бумаг падала. В перспективе уже реально вырисовывалось банкротство или поглощение более удачливым и сильным соседом. Тем более, что у правительства появилось намерение создать вертикальные холдинги оборонных предприятий и принудить нас передать в эти холдинги наши активы.

Шаг за шагом ближе к цели

Чтобы выстоять, приходилось действовать очень решительно и жестко. Прежде всего предприятию пришлось почти полностью освободиться от социальной инфраструктуры. Раньше у нас на балансе были поликлиника, художественная библиотека, магазины, детские сады и комбинаты,

жилые дома, спортивный зал, детские дошкольные дачи, база рыбаков и охотников. Остались только пионерский лагерь и база отдыха. Да и то они сданы в аренду.

Производство приводных цепей было преобразовано в закрытое акционерное общество. В новом качестве эта часть заводской структуры не только окрепла сама по себе, но и помогла в дальнейшем своим положительным примером созданию бизнес-единиц на базе остальных подразделений завода.

Производство гофротары стало первой ласточкой, известившей о появлении на заводе совместных предприятий. Сейчас ведутся переговоры о создании других СП. Излишние активы тоже нашли применение: сейчас в стадии завершения сделка по продаже земельного участка пивному заводу «Балтика».

На заводе стала активно внедряться система директ-костинга. Ее суть – в определении точек безубыточности. Используя 10 расчетных форм, мы получаем возможность анализировать размер переменных затрат по каждому изделию. На этой основе строятся цены, формируются нормы затрат, оптимизируется ассортимент.

Не так давно в условиях бартера и взаимозачетов существенное место занимало «Управление эффективностью заказа». На определенном этапе данная методика позволила значительно увеличить выгоду от заключаемых контрактов. Доля бартера и взаимозачетов снизилась с 33,3% в 1998 г. до 3,1% в 2001 г., и данная методика в какой-то мере потеряла свою актуальность.

На рынке взаимозачетов достаточно эффективными оказались вексельные схемы ОАО «НЗ НВА». Особенно они помогли в тот период, когда расчетный счет предприятия был заблокирован.

Шел активный поиск кредитов. В настоящее время у предприятия заключены кредитные соглашения с рядом банков. Это новосибирские филиалы «НОМОС-банка» и «Банка Москвы», ОАО «Муниципальный коммерческий банк», Сбербанк РФ. Кредиты берутся под 20–22%.

Одновременно с этим мы занимались совершенствованием структуры, подготовкой кадров, разработкой оптимальных финансовых потоков, исследованием рынков и др.

Лишнее – за борт

Прежде всего мы позаботились о выведении из состава ОАО «НЗ НВА» активов, не участвующих в производстве патронов. А именно: произошло вычленение имущества вспомогательных и обслуживающих производств, мощности которых были «излишними» для массы сегодняшних и завтрашних заказов профильной продукции.

На базе выведенных активов был создан холдинг (см. рис. 1–2). Он представляет совершенно новый тип организации, в состав которой, с одной стороны, входит управляющая компания (ЗАО «НВА-Холдинг») и с другой – самостоятельные дочерние фирмы. Все выводимые активы являются вкладом в уставный капитал ЗАО «НВА-Холдинг». «НВА-Холдинг» учреждает 14 дочерних фирм с уставным капиталом 10 тыс. руб. и сдает им соответствующее имущество в аренду. Доля ЗАО «НВА-Холдинг» в дочерних компаниях составляет 75%. Остальные 25% – вклад менеджеров этих фирм.

На базе «излишнего» имущества вкuppe со сторонними партнерами были созданы совместные предприятия. ЗАО «НВА-Холдинг» делает имущественный вклад в совместные предприятия (СП) и получает 40–50% их акций. Пример – закрытое акционерное общество «Тара-Сервис» (предприятие по производству гофротары). Другой пример – ЗАО «Техноэк-НВА».

Часть «излишнего» имущества реализуется сторонним покупателям. Происходит это либо в виде непосредственной продажи оборудования, производственных площадей и земельных участков; либо на основе имущественного комплекса создается бизнес-единица, и затем ее уже мы предлагаем для продажи.

Все имущество ОАО «НЗ НВА», которое не может быть вкладом в уставный капитал ЗАО «НВА-Холдинг» или до-



Рис. 1. Общая схема функционирования холдинга

черных предприятий и в то же время не может быть продано, должно быть списано или законсервировано.

В целом на предприятии «НВА-Холдинг» и в дочерних компаниях трудится примерно 1000 чел. (более 45% численности ОАО). Соответственно сокращаются аппарат управления ОАО «НЗ НВА» и численность производственно-промышленного персонала (ППП). Это значительно облегчает процессы управления производством профильной продукции.



Рис. 2. Структура ЗАО «НВА-Холдинг»

Ожидаемое всегда лучше действительного

Что мы хотели получить, разделив свои активы на «семь пар чистых» и «семь пар нечистых»? Прежде всего эти меры должны были привести к пропорциональному развитию основного и вспомогательного (обслуживающего) производств. Новая структура была создана с учетом реальных потребностей портфеля заказов. Таким образом мы попытались защитить себя от опасности быть проглоченными или преднамеренно обанкроченными. А если все-таки нам бы не удалось избежать включения в такие монстры, как «оборонный холдинг», то даже в этом случае мы надеялись сохранить для акционеров активы, связанные с мирным производством.

Мы рассчитывали, что с появлением ЗАО «НВА-Холдинг» и дочерних закрытых акционерных обществ возрастет деловая активность персонала, особенно менеджеров, их способность с наибольшей отдачей работать на рынке, увеличится доля сторонних заказов на работы и услуги вспомогательных производств, приумножатся доходы предприятия и сократятся его затраты, в том числе и налоговые. А гибкое поведение на рынке малых акционерных обществ будет способствовать повышению общей конкурентоспособности.

Совместные предприятия в перспективе позволяли загрузить под завязку мощности и рационально использовать имущество, диверсифицировать свою деятельность и создавать новые рабочие места, заниматься формированием спроса на вспомогательные работы и услуги, извлекать прибыль даже из мелочей, с выгодой сбывать имущественные «излишки» на стороне.

Все это давало возможность значительно сократить размеры затрат, связанных с содержанием имущества, и налогов на него, высвободить производственные площади и многое другое.

Ну а то, что часть персонала была выведена из ОАО «НЗ НВА», сразу повысило управляемость, свело на нет некоторые острые кадровые проблемы, способствовало более продуктивному использованию рабочего времени и повышению производительности труда.

Многоликое единство

Перечислю лишь некоторые направления работы «НВА-Холдинга». Руководители холдинга начали с разработки механизмов и факторов корпоративного управления. Были предусмотрены мероприятия по созданию единой корпоративной культуры, поддержанию и развитию общих корпоративных интересов. Как правило, их главная цель – устранение конкурирующих интересов между отдельными дочерними компаниями. Этому немало способствовало установление и доведение нормативов по расходованию средств, прибыли, лимитов, определение последующих изменений лимитов, периодичность изменений, границ ответственности дочерних предприятий и ЗАО «НВА-Холдинг».

В то же время в компании очень скрупулезно занялись осуществлением взаимозачетов и расчетов. Проводился тщательный анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности дочерних предприятий. Анализировался и систематизировался положительный опыт и вырабатывались методы решения трудных вопросов.

Были определены приоритеты финансовой политики. Они сводились к результативному использованию накоплений и управлению денежными потоками. Одновременно совершенствовались реестр организационно-распорядительной документации и оборот деловых бумаг. Шла подготовка договоров и контрактов. В ходе преобразований они дополнялись, изменялись, перерабатывались. Был установлен строгий контроль за их исполнением.

Основная задача реформирования сводилась к установлению в компании принципов единого нормотворчества. Юридическая структура ЗАО «НВА-Холдинг» позволяла выстроить систему оптимального налогообложения.

Преобразования коснулись также имущественного комплекса. Был введен учет основных средств, движения материальных ценностей, установлено ежегодное проведение их инвентаризации и переоценки.

К числу других важных мероприятий следует отнести формирование инвестиционного портфеля, определение стратегии развития ЗАО «НВА-Холдинг», обеспечение четкой работы органов управления и многое другое.

Ложка меда не бывает без капли дегтя

Не скрою, нас очень порадовали те позитивные сдвиги, которые начали происходить в дочерних компаниях. Там почти сразу приступили к сокращению затрат на приобретение ресурсов, установили счетчики на все виды энергии, провели внутреннюю реструктуризацию, избавились от лишних и нерадивых работников, начали строго следить за расходованием средств, отказались от излишков оборудования (взяли только то, что нужно для работы). Руководители дочерних предприятий научились думать и поступать как настоящие рыночники. Они увеличивают объемы сторонних заказов у соседних предприятий. Помимо всего прочего, в ОАО «НЗ НВА» отлаживаются схема и регламент взаимодействия головной и дочерних компаний холдинга.

Для примера приведем структуру бизнес-плана дочерних закрытых акционерных обществ. Такие бизнес-планы разрабатывают все директора дочерних компаний.

Сущность проекта создания бизнес-единицы

Название дочернего закрытого акционерного общества, на базе чего создается, учредители, уставный капитал, численность, стоимость арендованного имущества, месячный объем продаж, другие показатели. Факторы прибыльной работы: самостоятельность бизнес-единицы и вытекающая из этого материальная заинтересованность персонала и руководства дочерней компании, наличие спроса на продукцию, квалификация работников и менеджеров, наличие ноу-хау и др. Укрупненная схема работы – от снабжения до сбыта. Общие сведения о фирме, почему она будет иметь успех.

Миссия фирмы

Формулировка миссии, философии, стратегии и девиза фирмы.

Продукт

Качественное описание выпускаемой продукции, работ, услуг. Обоснование необходимости производства данного продукта (почему продукт будут покупать). Кто основные покупатели. Чем наш продукт отличается от продукции конкурентов. Каковы перспективы развития по данному продукту, а также по освоению новой продукции. Другие сведения по продукту (наличие конструкторской и технологической документации, связь с НИИ и КБ, обеспеченность оборудованием, технологиями, кадрами и пр.). Табл. «План производства и реализации».

Рынок

Качественное описание рынка нашего продукта: основные потребители, ценообразование, емкость рынка и тенденции спроса, конкуренты, условия получения заказов, каналы товародвижения, необходимость рекламы, другие сведения. Табл. «План продаж» и «План закупок».

Производство

Экспертные сведения о производстве и об основных видах его обеспечения. Список проблем, связанных с производством и обеспечением, и предложения по решению этих проблем. Иные сведения о производстве. Табл. «План производства».

Затраты

Экспертные оценки основных доходов и расходов на месячную производственную программу. Список проблем и направления их решения. Табл. «Доходы и расходы».

Персонал

Численность, категории работников, источники привлечения кадров рабочих, менеджеров, специалистов. Составить список существующих кадровых проблем и предложить варианты их решения. Табл. «Штатное расписание».

Структура

Организационная структура закрытого акционерного общества.

Финансы

Прогнозный баланс предприятия на 2 квартала вперед. Источники финансовых средств. Проблемы и трудности.

Менеджмент

Методы управления. Органы управления и их компетенция. Регламенты. Порядок принятия решений. Контроль. Принципы документооборота. Бюджетирование. Другие вопросы менеджмента, в том числе кадровые.

Конечно, у нас есть свои трудности. Дочерние компании не имеют в достаточном количестве квалифицированных специалистов, все еще сильна их ориентация на заказы ОАО «НЗ НВА», а это делает их почти полностью зависимыми от головной компании. У «дочек» часто возникают проблемы с поиском сторонних заказов. Не все гладко и в решении вопросов охраны окружающей среды.

Приходится заниматься перепланировкой помещений, разбираться с ценами на продукцию и услуги внутри холдинга, проводить взаимозачеты между дочерними компаниями и лицензирование их деятельности.

ПРОСКОЧИТЬ БЫ МЕЖДУ СЦИЛЛОЙ И ХАРИБДОЙ

За «круглым столом» участники Форума обсуждают проблемы реструктуризации Новосибирского завода низковольтной аппаратуры

Передел имеет свой предел

Вопрос: – Скажите, пожалуйста, вы довольны результатами? Вас устраивает выбранный путь?

П. Я. Добрынин, генеральный директор ОАО «Новосибирский завод низковольтной аппаратуры»: – Более оптимального варианта мы не нашли. Может быть, он и существует, тогда это тема для отдельного разговора. Приведу один факт: в 1999 г. наша прибыль равнялась 39 млн руб. В 2000 г. – 18 млн руб. В 2001 г. мы получили 24 млн убытков. За первое полугодие 2002 г. эти убытки составили уже 36 млн руб. Однако благодаря новой структуре в третьем квартале 2002 г. мы сработали по нулям.

В былые времена любую реорганизацию «проталкивал» директор да два-три его ближайших помощника. Психологический климат вокруг нововведений был очень тяжелым. Сегодня тоже нелегко. Ведь все это затрагивает людские судьбы. Но нас поддерживает большинство руководителей. Это тоже, на мой взгляд, плюс.

Н. А. Канискин, генеральный директор ОАО «ЭЛСИБ»: – Возникает вопрос: как, создав такую структуру, ею управлять? На «ЭЛСИБе» на хозрасчетной основе существуют центры – научно-технический, ремонтный, транспортный и другие. Все они пользуются услугами друг друга. Но лишь 20% из тех, кто там занят, принимают непосредственное участие в выполнении заказов. Как сократить функционеров, избежать дублирования управленческих обязанностей? Мы в свое время пытались внедрять

© ЭКО 2003 г.



бригадный подряд, создавать творческие коллективы и т. д. Не удалось. Оказалось, что довести до конца все это просто невозможно.

В. В. Титов, доктор экономических наук, профессор, ИЭиОПП СО РАН: – При создании данной холдинговой структуры не очень проработан механизм ценообразования. Фактически оно происходит по схемам, созданным десятилетия назад. Сейчас существуют совсем иные подходы, при которых сохранен баланс интересов всех фирм, образующих корпорацию.

П. Я. Добрынин: – Внутри холдинга дочерние предприятия работают с минимальным уровнем рентабельности.

В. В. Титов: – Поскольку не представлено ни одного договора между холдингом и дочерним предприятием, трудно говорить, как это дело там организовано. Может быть, использована схема и давальческого сырья, и финансовых ресурсов?

Н. А. Канискин: – Давайте разберемся в существе проблемы. Начнем с договоров между подразделениями. В чем они должны заключаться? Возьмем для примера ремонтную службу. С ней подписали договор. Кто будет финансировать? Заказчиком там является технический директор, он же и руководитель производства. Ему спустили какой-то лимит. Он дал заявку по перечню или по условно-учетным единицам, что надо отремонтировать. Отремонтировали. А когда приступили к выпуску продукции, оборудование вышло из строя. Денег нет. Как тут заставить ремонтников? Отобрать у них имущество? А им это имущество и не давали. Самая серьезная проблема управления: где взять деньги?

Мало того, эффективное предприятие, вроде инструментального хозяйства, может постепенно вообще выйти из подчинения основной фирмы и работать на сторону. Как его назад загнать? «Плати, начальник, какие условия?!» В договорах предусмотреть все просто невозможно. Любой из руководителей дочернего акционерного общества скажет: «Ребята, давайте заранее заказы. Что вам ремонтировать, что вам обслуживать, какие разработки делать новые?»

И это далеко не все. В текущем производстве все время возникают отклонения. Кто будет «диспетчировать» эти отклонения? Как заставить директора инструментального предприятия, получившего заказы и составившего план, выполнять именно то, что надо сделать без предварительного договора? Это должно быть выгодно всем.

В. Ф. Комаров, доктор экономических наук, профессор, ИЭиОПП СО РАН: – Вы затронули очень важный аспект – работу с персоналом. И здесь надо бы по возможности стремиться к построению на предприятии такой системы управления, при которой «человеческий фактор» стал бы для компании главным определителем успеха.

Равнение на рынок

В. Д. Маркова, доктор экономических наук, профессор, ИЭиОПП СО РАН: – Анализ деятельности многих российских предприятий позволил выделить в процессе реструктуризации три этапа. На первом этапе происходит разделение активов и децентрализация бизнесов. И как итог – создание холдинговых структур. Такие структуры в большом количестве теперь появились повсюду.

Почему же предприятия начинают свои внутренние реформы с разделения активов и децентрализации бизнеса? Как правило, этому способствуют спад продаж и многопрофильная деятельность. Поскольку все крупные российские предприятия были многопрофильными и практически все столкнулись со спадом продаж, то, естественно, на первом этапе реструктуризации свою главную цель они видят в минимизации убытков и повышении рыночной гибкости. Для этого на заводе низковольтной аппаратуры (НВА) создают инженерный центр и ставят перед ним задачу исследования рынка, а дочерние ЗАО получают права на выполнение посторонних заказов. Все это делается, чтобы повысить рыночную гибкость.

С децентрализацией управления не все так просто: с одной стороны, децентрализации требует рынок, с другой – она усложняет задачи материнской компании. Конечно, до-

черным предприятиям при такой системе легче ориентироваться на рынке, но наверху их контролировать становится все труднее. В результате наступает второй, а затем и третий этап реструктуризации.

На втором этапе перспективные активы укрепляются, а от неработающих, лежащих мертвым грузом, постепенно избавляются. Сделать это очень сложно, и здесь не стоит давать какие-либо рекомендации. Следствием таких мероприятий, как правило, является рационализация системы управления, перераспределение обязанностей между материнской фирмой и дочерними структурами. Чем быстрее произойдет отбор перспективных активов, тем конкурентоспособнее станет фирма. Однако в данном случае надо соблюдать известную осторожность, действовать так, чтобы не пострадала связующая основа холдинга. Ведь можно набрать массу бизнесов, а потом выяснится, что управлять-то ими никто не в состоянии. И тогда возникает основной стратегический вопрос. Холдинг – это что? Каким, по мнению организаторов, должно быть его место на рынке?

В то же время начавшийся на российском рынке третий этап реструктуризации доводит эти преобразования до логического конца. Предприятия начинают продавать непрофильные активы. Бизнес может быть и прибыльным, и перспективным, но он не соответствует основной специализации или не входит в связанный портфель бизнеса данного холдинга. Так сейчас поступает Газпром, избавляются от непрофильного бизнеса предприятия черной металлургии, объединенные машиностроительные заводы.

В. В. Титов: – В чем смысл реструктуризации? В повышении стоимости компании. Если эта задача не выполняется, значит, принятая для этого программа неэффективна.

В. Д. Маркова: – У нас есть возможность сравнить два предприятия – завод низковольтной аппаратуры в Новосибирске и станкостроительный в Барнауле. Последний является открытым акционерным обществом, а не унитарным предприятием. Завод в Новосибирске и завод в Барнауле процессы реструктуризации начали еще в 1997 г. Решение одной и той же задачи привело к очень непохожим резуль-

татам. На Барнаульском станкостроительном организационная структура имеет два уровня – открытое акционерное общество (ОАО), представляющее собой холдинг, и закрытые акционерные общества (ЗАО). На НВА таких уровней три – открытое акционерное общество (ОАО), ЗАО «НВА-Холдинг» и закрытые акционерные общества.

Оба завода пока не знают, как материнскую компанию отделить от производства патронов. В то же время на НВА при образовании 14 дочерних закрытых акционерных обществ произошло смешение принципов. Есть «цепочки» продуктовые – низковольтная аппаратура и т. д., а есть функциональные – сбыт, электроэнергия, транспорт. Барнаул пошел по пути создания продуктовых бизнес-единиц. Больше половины продукции дочерних предприятий – это посторонние заказы, поиск которых осуществляется за пределами завода.

В процессе реструктуризации очень важно определить функции холдинга: что оставить материнской компании, что передать закрытым акционерным обществам. От того, какие функции оставляет себе холдинг, зависит и его тактика. Если он оставляет финансы, то, безусловно, на первый план выступает бюджетирование.

На Барнаульском станкостроительном заводе несколько лет занимаются бюджетированием. Создан отдел бюджетирования. Проблем масса. И главная – управленческий учет.

В. Г. Горшков, председатель совета директоров Барнаульского станкостроительного завода, говорит, что информация запаздывает. Проходит три месяца, прежде чем удастся понять реальную ситуацию в холдинге. А это достаточно длительный период.

П. Я. Добрынин: – Управленческий учет, к сожалению, беда не только Барнаульского завода. Мы то же самое ощущаем и у себя: получаем сведения поздно и в несколько искаженном виде.

Мы объединили несколько производств в единое патронное производство. В результате упрощается бухгалтерский учет и экономический анализ, хотя и в ущерб чему-то. Сегодня мы выпускаем, к примеру, три вида патронов с не-

сколькими разновидностями исполнения, и по каждому ведется учет себестоимости. Вроде бы ведется! Нутром чувствую: все равно на каком-то этапе он искажается.

Н. А. Канискин: – Невозможно управлять, получая нужную информацию только через три месяца. Даже если она через три дня приходит, уже бесполезно. Но это еще не все. С управленческим учетом надо совместить бухгалтерский и налоговый. И все это связать с дочерними фирмами и центральной компанией. Да еще привести всю эту многоэтажную конструкцию в нормальное рабочее состояние. Задача, над которой придется поломать голову!

В. Д. Маркова: – Холдинг на НВА является конгломератным образованием. Набраны разные бизнесы, не имеющие между собой особой связи. Известно, что финансовые холдинги и конгломераты очень неустойчивы. И как бы вы ни пытались организовать хозрасчет, управлять ими, все равно центробежные тенденции неизбежны. На мой взгляд, силой, противостоящей распаду, является связанность бизнесов. Недаром в последнее время на Западе все больше говорят о необходимости определения ключевой компетенции предприятия.

П. Я. Добрынин: – Выделять надо самодостаточные и прибыльные подразделения. Мы за основу взяли функциональные бизнесы. Возможно, некоторые закрытые акционерные общества завтра просто исчезнут.

Конечно, оптимально было бы увязать бизнесы по технологическому принципу на всех стадиях производства. Но это пока реально только на участке вспомогательного обслуживания – там, где инструмент и ремонт оборудования. В какой-то степени этот принцип соблюдается при изготовлении запчастей, нестандартного оборудования. Ну и еще в отношении строительных и транспортных услуг.

Мы не рассматриваем нашу структуру как нечто застывшее и вполне допускаем изменения. Мы готовы пойти на изменение долей пакета акций в холдинговой структуре и привлекать инвесторов, если собственных средств не будет хватать.

М. В. Лычагин, доктор экономических наук, профессор, НГУ: – Нельзя на ходу менять правила игры. Достаточно того, что это делает государство.

П. Я. Добрынин: – Абсолютно согласен: надо выработать правила игры. Мы же сами, генеральные директора, попадая в правительственные сферы, говорим: «Установите нам правила и хотя бы года три их не меняйте». Сегодня руководители дочерних компаний от нас требуют то же самое. Мы прекрасно понимаем, что должны им установить на какой-то срок нормативы и сказать, что мы их менять не будем. Что положено – отдайте, а что останется – это будет ваше. Но вот не получается...

А. И. Курцевич, генеральный директор ЗАО «Сибирская кожгалантерея»: – Рано или поздно утвердить единые стандарты управления во всех компаниях придется. Это формы отчетности, планирования, контроля. Это тоже очень важно для того, чтобы можно было лучше оценивать и контролировать ситуацию.

Бесконечное движение к финишу

Вопрос: – Что, на ваш взгляд, больше всего тормозит преобразования?

П. Я. Добрынин: – Дочерние предприятия сегодня слишком уж смотрят в рот головной материнской компании ОАО «НЗ НВА». Стремятся только там получать заказы. И это плохо. Далеко не у всех есть желание стать настоящему самостоятельными, особенно у строителей и у транспортников. Но и руководители головной материнской компании тоже несут ответственность. Мы ввели систему очень простых отношений. Допустим, ты – технический директор. Вот тебе лимит на подготовку производства – строительной, инструментальной или ремонтно-механической «дочки». Если же ты директор по производству, то тебе, соответственно, выдаются лимиты на инструмент и услуги.

Но наши управленцы никак в толк не возьмут: «Как же так, лимит – такой маленький, а нужды – вон какие!» Им говоришь: «Дорогие мои, не все, что вам нужно, оплачивается из общего кармана». Никак не можем перебороть тягу

к иждивенчеству. В результате головная компания сегодня «задолжала» энную сумму закрытым акционерным обществам. Раз в месяц у меня собираются директора дочерних предприятий и руководители материнской компании. Им втолковываешь: «За то, что вы сделали сверх лимита, никто платить не обязан. Не перевыполняйте лимиты! Мы покупаем ровно столько, сколько нам нужно. Все остальное, изготовленное по собственной инициативе, отправляйте на рынок. Кончайте жить по принципу “Надо!”». Вроде все всё понимают. Вот ремонтно-механическое производство за квартал на 500 тыс. руб. оказало услуг посторонним заказчикам. Инструментальная «дочка» таким же образом начинает действовать. Молодцы!

Один из наших главных принципов: не вмешиваться в текущую деятельность дочерних компаний. Их основная задача – платить головному предприятию «оброк» за аренду оборудования, производственных и бытовых помещений. Естественно, размеры оплаты не могут быть постоянными и меняются в зависимости от колебания цен на рынке. Первоначально мы на месяц определяли и лимит и планирование, но оказалось, что это неудобно, особенно там, где технологический цикл больше месяца. Сейчас перешли к квартальному планированию. Естественно, жизнь выдвигает разные вопросы. Мы их решаем. Спину вот понемножку выпрямили и плечи расправили. «Дочки» пока не считают себя совсем оторванными от компании и на просьбы откликаются.

В. В. Титов: – В общих чертах нам объяснили, как возвращается основной компании плата за аренду, дивиденды. Но дивиденды в этом случае также облагаются налогом. Фирмы заплатят 24% налогов, потом с дивидендов налог – это уже двойное налогообложение. В этом случае есть опасность, что как только появятся дополнительные заказы у закрытых акционерных обществ, головное предприятие сможет наложить на них руку. И вы ничем своих «дочек» не заинтересуете, потому что внутренний механизм не способствует раскрытию их возможностей. При большом количестве предприятий происходит дублирование. Надо создавать снова бухгалтерию и т. д. А это приводит к дополнительным затратам.

Нет уверенности, что механизм управления на НВА упростился. Должны быть четко определены не только права и обязанности, но и все нюансы экономических отношений – тогда не будет претензий друг к другу.

Недостатком также является и то, что закрытые акционерные общества не выделяются из состава холдинга, а фактически создаются вновь. Следовательно, имущество они могут взять только в аренду у головной компании. Но если это так, тогда абсолютно непонятно, а как же они начали функционировать? У них ведь нет ни денег, ни вообще ничего! Значит, либо им надо было брать кредиты, либо вы из головной компании им что-то все-таки предоставили – давальческое сырье, финансовые средства. Однако об этом нигде ничего не говорится. И это затрудняет понимание проблемы.

П. Я. Добрынин: – Если даже закрытые акционерные общества создаются «с нуля», то и в этом случае они начинают работать. Оборотные средства, принадлежащие материнской компании, были проданы в рассрочку закрытым акционерным обществам. Например предприятие «Техноэк», как уже говорилось, пришло вообще со стороны. У нас было только помещение и парк оборудования. Начиналось все с набора кадров, приобретения материалов и т. д. Мы просто дали им в кредит денежные средства. И к каждому из создаваемых обществ подходили индивидуально.

Директорам «дочек» сказали: «Берите в аренду только то, что сможете загрузить, – минимум производственных площадей и минимум оборудования». Мы посмотрели их заявки, еще раз все пересчитали. Получилось 173 млн руб. Эту сумму объявили уставным капиталом холдинга.

Отработав 3–5 месяцев, люди поняли, что «нахапали» то, что в ближайшее время им не понадобится. Сегодня они начинают вести разговор с «мамкой»: «Заберите у меня кое-что, чтобы я не платил зря арендную плату». А ведь им было четко сказано: «Ребята, не жадничайте!». А что касается прошлых долгов, то они все на материнской компании.

В. В. Титов: – 75% уставного капитала у холдинга могут привести к непредвиденным последствиям. Представим, что возникла ситуация, при которой патронное производ-

ство дальше развиваться не будет или остановится на каком-то уровне. Я имею в виду не только военное производство. Тогда все те закрытые акционерные общества, что полностью подчиняются головной компании холдинга, попросту потеряют шанс на диверсификацию. Никто туда деньги вкладывать не будет. Это хорошо, когда действительно имеется работа для основного производства. Тогда и дочерние предприятия будут чувствовать себя более или менее нормально, если к тому же есть еще и возможность получить заказы на стороне.

П. Я. Добрынин: – Почему вы считаете, что при контрольном пакете акций в головной компании холдинга внешних инвестиций в дочерние компании не будет? Сегодня взять кредиты в Новосибирске на 10, 20, 30 млн руб. проблемы не составляет. Было бы что заложить. Главное именно в том, что мы можем предложить под эти кредиты, какие «бизнес-проекты»? Не случайно в Инженерный центр по конкурсу был принят человек со стороны. Решено оснастить центр системами автоматического проектирования. Нам нужна идея! Все остальное приложится, в том числе и сторонние заказы.

В. В. Титов: – Однако, например, относительно инструментального производства это очень сомнительно. Рядом столько заводов. И все хотят найти сторонние заказы. И у всех первоклассное оборудование. «Сибтекстильмаш» гордится тем, что в его инструментальном цехе стоят станки, которых вообще ни у кого нет. Поэтому ваши дочерние предприятия в основном будут работать на головную компанию. Внедрить какое-либо новшество они уже будут не в состоянии, только – свое. Да и то, если вы в этом поможете. Инвестор вряд ли захочет вкладывать в них свои средства, поскольку организационная форма не очень перспективна. Так что если основное предприятие не будет развиваться, то и «дочки» очень быстро зачахнут.

А. П. Дугельный, генеральный директор ОАО «Новосибирский оловянный комбинат», кандидат экономических наук: – Я бы хотел порекомендовать Петру Яковлевичу и его команде следить за настроениями коллектива. Почаще встречаться с директорами закрытых акционерных

обществ и написать что-то вроде «Кодекса чести». Если кто-то начинает преследовать только свои интересы, выпрягается из общей упряжки, с ним надо без сожаления расставаться. Даже если он пока действует только намеками. Иначе в один прекрасный день вы получите 14 сплотившихся против вас «дочек». Любой из таких директоров может уйти вместе с управленческой командой и главными специалистами в другое инструментальное хозяйство. А вас снимут, и вы ничего не сделаете. Куда уйдет «генеральный»?

Поэтому, чтобы не остаться полководцем без армии, сразу централизуйте бухгалтерию и финансы. Приберите к рукам сразу все. Бухгалтеры пусть числятся в штате дочерних предприятий с окладом в 100 руб., но сидеть на рабочем месте, получать основные деньги и право подписи будут только у вас, в головной компании. На первом этапе, пока холдинг не нашел своего четкого воплощения, ничего в этом зорного нет.

В. Ф. Комаров: – Все выглядит так, будто эти дочерние акционерные общества посадили на три вожжи. С одной стороны, они – арендные предприятия. Имущество принадлежит материнской компании. С другой, в руках материнской компании 75% акций. И наконец, основные заказы дает тоже ОАО «НЗ НВА». Не ограничивает ли это инициативу самостоятельных подразделений? Хотя есть другая угроза, если вожжи ослабить...

Предприятие – это не техническое устройство, которое можно перепроектировать и изготовить заново. Организационная структура здесь более похожа на живой организм, в крайнем случае, на растение. Любые изменения такого организма, по сути дела, «выращиваются», «приживляются». Ведь авторы проводимых на заводе реформ не с роботами имеют дело. Зачастую организационные изменения накладывают отпечаток на образ мысли и воспитание всех, кто в них участвует. В конце концов создается коллектив единомышленников, нацеленный на общее дело. И здесь наиболее уместен прагматический подход, учитывающий все реалии нашей жизни.

Подготовил М. Е. ХЕНКИН

Правительство Свердловской области разрабатывает и реализует множество программ в области развития промышленного сектора, агропродовольственной политики, оздоровления окружающей среды, правопорядка, здравоохранения, социальной поддержки населения. Это позволяет стабильно работать всему хозяйственному комплексу области, увеличивать объемы экспорта.

Публикуемая статья может быть полезна для руководителей других регионов, предпринимателей, экономистов, изучающих проблемы регионов, преподавателей, студентов.

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ГОТОВА К ИНВЕСТИЦИЯМ

Ю. В. ОСИНЦЕВ,
заместитель председателя правительства Свердловской области,
министр международных и внешнеэкономических связей
Свердловской области,
Екатеринбург

Чуть более десяти лет прошло с тех пор, как ранее закрытые для внешнего мира регионы России, в числе которых была и Свердловская область, получили возможность сотрудничать с зарубежными государствами.

За этот небольшой срок, как показала практика, на региональном уровне можно сделать немало. За эти годы создан новый имидж Свердловской области, по праву считающейся в нашей стране пионером в построении реального федерализма и одним из центров международной деловой активности.

Расположенная на стыке двух континентов – Европы и Азии, Свердловская область уже в силу чисто географических причин призвана стать связующим звеном между Западом и Востоком. Область занимает площадь 195 тыс. кв. км – больше половины территории Германии.

Экспорт и Металла, и Вооружения

Свердловская область является одним из старейших центров **горного дела и промышленности** в стране. Уро-

© ЭКО 2003 г.



вень концентрации промышленности здесь в четыре раза выше среднероссийского. Будучи пятой по численности населения в Российской Федерации, область занимает третье место по объему промышленного производства (после Тюменской области и Москвы). Продукция таких предприятий, как «Уралмаш», «Уральский оптико-механический завод», «Нижне-Тагильский металлургический комбинат», комбинат «Уралэлектромедь», Верхне-Салдинское металлургическое производственное объединение и многих других составляет славу и гордость России.

Здесь расположено большое количество разнообразных месторождений полезных ископаемых. Фактически в земле Среднего Урала скрывается вся таблица Менделеева.

Среди отраслей Свердловской области наибольший удельный вес в создании ВРП всегда принадлежал промышленности, с 1998 г. ее доля – более 40% (табл. 1).

Таблица 1

**Объемы валового регионального продукта (ВРП)
Свердловской области в 1997–2002 гг., млн руб.**

1997	1998	1999	2000	2001	2002
74150	80675	120494	165761	213143	293400

В общем объеме промышленного производства области в 2002 г. на долю черной и цветной металлургии приходилось 51%, машиностроения и металлообработки – 20,9%, электроэнергетики – 11,4%.

Основные виды металлургической продукции – чугун, сталь, стальные трубы, черновая и рафинированная медь, алюминий, титан, никель, прокат черных и цветных металлов, ферросплавы. В области производится 10,6% российского объема проката черных металлов, 34,9% стальных труб, 12,9% железной руды, 15% алюминиевого проката, около 10% первичного алюминия, основная доля алюминиевой фольги, 8% меди.

Более 40% производимой продукции **металлургического комплекса** поставляется на экспорт. Такие предприятия, как Нижнетагильский металлургический комбинат,

Первоуральский новотрубный завод, Синарский и Северский трубные заводы, «Уралэлектромедь», а также Богословский и Уральский алюминиевые заводы, входящие в Сибирско-Уральскую алюминиевую компанию, Ключевский и Серовский заводы ферросплавов, широко известны как в России, так и за рубежом. Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение, например, – один из мировых лидеров по производству титана, основной поставщик титановой продукции для американской компании «Боинг» и европейской «Аэробус».

Свердловская область вышла на третье место в России по поставкам **вооружения и военной техники** иностранным заказчикам. Этому способствовало проведение международных выставок «УралЭкспоАрмс». Предприятия оборонного комплекса представляют наиболее перспективные отрасли – авиа- и ракетостроение, атомную энергетику, спецхимию, радиотехническую промышленность и приборостроение.

Машиностроение – база развития Уральского территориально-производственного комплекса. Мировую известность имеют «Уралмаш», «Уралэлектротяжмаш», «Уралвагонзавод», «Уралхиммаш», Турбомоторный завод, «Пневмостроймашина» и др. За последние три года значительно увеличилась доля предприятий, производящих **наукоемкую и инновационную продукцию**: приборостроение, электротехническая и станкоинструментальная промышленность. Уральское отделение Российской академии наук – это многоотраслевой научно-исследовательский комплекс, включающий в себя 22 учреждения, где ведутся исследования по всем научным направлениям.

Две трети территории области покрыты лесами. В **лесной индустрии** – предприятия по заготовке и глубокой механической и химико-механической переработке древесины. В области широко развиты лесопиление, фанерное и плиточное производство, целлюлозно-бумажная, гидролизная и лесохимическая промышленность. Около 35% производимой продукции лесного комплекса отправляется на экспорт.

В области действует 18 **электростанций**, объединенных в Свердловскую областную энергетическую систему. Особенность ее функционирования – технологическая «привязка» к Экибастузскому угольному месторождению, расположенному на территории Республики Казахстан.

Нет проблем приехать, а можно и позвонить

Географическое положение Свердловской области определило ее развитие как крупного транспортного узла общероссийского значения. Через ее территорию проходят железнодорожные, автомобильные и воздушные трассы общероссийского значения, в том числе Транссибирская железнодорожная магистраль, международные авиатрассы, крупные нефте- и газопроводы.

Международный аэропорт «Кольцово» в Екатеринбурге соединил область со многими регионами земного шара. Самолеты «Уральских авиалиний» летают в Европу, на Ближний Восток и в страны Азии. В 2002 г. «Уральские авиалинии» открыли еще 20 новых направлений, в том числе 13 международных. Компания «Люфтганза» обслуживает линию Франкфурт-Екатеринбург-Новосибирск. При аэропорте «Кольцово» действуют представительства авиакомпаний почти всех стран СНГ, с которыми воздушными линиями связан Екатеринбург.

В ОАО Аэропорт «Кольцово» в 2002 г. открылся новый международный терминал, который позволил увеличить пропускную способность аэропорта до 450 пассажиров в час.

Протяженность автомобильных дорог в Свердловской области составляет 10,7 тыс. км, в том числе дорог федерального значения – 682 км.

Свердловская область – один из наиболее развитых регионов России в отношении связи. В Екатеринбурге расположены самые крупные в России станции международной, междугородной телефонной и телеграфной связи, к которым подходят цифровые линейные тракты волоконно-оптических линий связи от транссибирской линии Москва – Хабаровск. ЗАО «РадиоСИТИ» развивает спутниковую связь.

Экспорт-и импорт притягивает инвестиции

По уровню **внешнеторгового оборота** Свердловская область уступает только Ханты-Мансийскому автономному округу, Москве, Санкт-Петербургу, Красноярскому краю. Поддерживаются внешнеэкономические связи более чем со 100 странами мира. Внешнеторговый оборот Свердловской области за 2002 г. вырос на 8,1%, составив 4 млрд дол. Экспорт увеличился на 10,6%, импорт – на 1,5% (табл. 2–3).

Таблица 2

Внешнеторговый оборот Свердловской области в 2002 г., млн дол.

	Всего	Темп роста,%	Дальнее зарубежье	Доля, %	Ближнее зарубежье	Доля, %
Оборот	3904,6	108,1	3328,0	85,2	576,6	14,8
экспорт	2928,5	110,7	2619,8	89,5	308,7	10,5
импорт	976,1	101,0	708,2	72,6	267,8	27,4
Сальдо	+1952,5	116,3	+1911,6	97,9	+40,9	2,1

В целом в структуре экспорта Свердловской области преобладают металлы и изделия из них, в то время как доля машин и оборудования остается относительно невысокой. Сравнительно невелика роль, которую в развитии внешней торговли региона играют малые и средние предприятия, предприятия сферы услуг. Однако следует особенно подчеркнуть, что в 2002 г. резко выросли поставки машиностроительной продукции (в 1,7% раза), а её удельный вес в экспорте достиг рекордного уровня – 17,3%.

Положительное сальдо внешней торговли растет. Доля товаров, экспортируемых в страны СНГ и дальнего зарубежья, составила 10 и 90% соответственно. Основные страны, куда импортируется продукция, произведенная предприятиями области, – США (18,1% от общего объема), Нидерланды (15,8%), Индия (11,8%), Китай (8,7%).

В 2002 г. основной объем импорта на территорию области составляла продукция химической промышленности, каучук – 33,5%, машины, оборудование и транспортные сред-

ства – 25,4%, минеральные продукты – 21%. В 2002 г. значительно возрос объем импорта кожевенного сырья, пушнины и изделий из них – 150%, текстиля, текстильных изделий и обуви – 149%.

Таблица 3

**Товарная структура экспорта товаров
из Свердловской области в 2002 г.**

Экспортная продукция	Доля, %	Темп роста, %
Всего	100,00	110,71
Продукты питания и сырье для их производства	0,24	121,79
Минеральные продукты	1,68	119,26
Продукция химической промышленности, каучук	25,43	101,08
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,00	6,06
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,46	139,15
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,18	102,63
Металлы и изделия из них	51,89	103,62
В том числе черные металлы и изделия из них	24,01	109,75
<i>Из них:</i>		
черные металлы	19,66	106,56
цветные металлы и изделия из них	27,61	98,73
<i>из них:</i>		
медь и изделия из нее	10,91	116,50
алюминий и изделия из него	10,99	92,28
Машины, оборудование и транспортные средства	15,56	154,57
Другие товары	2,56	156,96

Увеличение на 18,1% поставок машиностроительной продукции в Свердловскую область по импорту свидетельствует о техническом перевооружении предприятий области.

Основные страны, экспортирующие товары в Свердловскую область в 2002 г.: США (27,1% общего объема), Казахстан (17,8%), Германия (9,3%), Китай (6,7%).

Дальнейшее совершенствование внешнеторговой деятельности может быть связано только с техническим перевооружением производства и масштабными инвестициями в экономику Свердловской области.

Второй год подряд в Свердловской области наблюдается значительное оживление инвестиционной активности. Если

в 2001 г. объем привлеченных иностранных инвестиций в экономику Свердловской области составил 749,2 млн дол. (что в 4,6 раза выше, чем в 2000 г.), то только за 2002 г. объем направленных в экономику и социальную сферу иностранных инвестиций (включая торговые и прочие кредиты) на территории области, по оценке Областного комитета государственной статистики, составил 1,35 млрд дол. Наиболее высокие темпы инвестиционной деятельности характерны в 2002 г. для предприятий энергетики, черной металлургии, связи, машиностроения, промышленности строительных материалов.

Инвестиционная привлекательность Свердловской области отмечается как российским аналитиками, так и международными рейтинговыми агентствами. Согласно оценке аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», Свердловская область относится к региону с высоким потенциалом и умеренным риском (1В). В эту же группу включены Санкт-Петербург, Московская область, Ханты-Мансийский автономный округ.

Независимость от налогоплательщиков

По мнению зарубежных экспертов, основные факторы, обеспечивающие инвестиционную привлекательность Свердловской области, таковы.

- Экономический рост, стабильно превышающий средний по России уровень.
- Ресурсный потенциал и дешевые энергоносители.
- Высокий научно-технический потенциал.
- Выгодное географическое положение, близость емких рынков сбыта.
- Развитые транспортные коммуникации, производственная инфраструктура, надежная связь.
- Относительно диверсифицированная экономическая и налоговая база: область не зависит от какого-либо одного налогоплательщика.
- Наличие законодательства, предусматривающего для инвесторов льготный налоговый режим.
- Высококвалифицированные трудовые ресурсы.
- Комфортабельные условия для жизнеобеспечения.

- Организационная и финансовая поддержка инвестиционных проектов, гарантии безопасности бизнеса со стороны органов исполнительной власти.

Число совместных предприятий в последние годы возросло на 15,4% и достигло в 2002 г. 1030. В предприятиях с иностранными инвестициями участвуют учредители более чем из 100 стран. Наибольшее количество предприятий организовано инвесторами из стран дальнего зарубежья – США, Китая, Германии, Великобритании и стран ближнего зарубежья – Узбекистана, Казахстана. В Свердловской области зарегистрировано 469 предприятий и организаций со стопроцентным иностранным капиталом. Наиболее привлекательными для инвесторов Свердловской области остаются предприятия машиностроения, энергетики, черной и цветной металлургии, связи, промышленности строительных материалов.

С инвестициями в регион приходят новые технологии, передовой управленческий опыт, культура производства.

Один из наиболее показательных примеров – опыт реализации нидерландской программы, благодаря которой в Свердловской области созданы современные предприятия по производству тротуарной плитки, деревянных дверей, стеновых панелей, мебели, внедрены энергосберегающие технологии в строительстве, переработке древесины и многое другое.

Среди значимых событий 2002 г. – решение VII заседания российско-итальянской межправительственной комиссии о создании в Свердловской области «промышленного округа» по опыту Италии, реализация совместно с Ассоциацией промышленников Финляндии схемы финансового лизинга.

Массированные инвестиции в экономику области были вложены в 2002 г. крупными итальянскими компаниями «Дюферко» и «Стоппани». С участием чешской фирмы «Скlostрой» введены мощности по производству стеклотары (объем привлеченных иностранных инвестиций – 10 млн дол.). В рамках кредитной линии немецкого общества «Гермес» фирмами «ФестАльпине» и «СМС-Демаг» осуществлялась поставка и монтаж оборудования для 4-й линии непрерывной разливки стали на Нижне-Тагильский металлургический комбинат на сумму 100 млн евро. Целям

развития инфраструктуры торговли и увеличения выпуска товаров народного потребления послужит строительство в Екатеринбурге торгового центра шведской компании «ИКЕА».

Экспорт высокотехнологичных и наукоемких видов продукции, особенно в преддверии вступления России во Всемирную торговую организацию, необходимость привлечения масштабных иностранных инвестиций требуют целевых мер государственной поддержки как на уровне федерального центра, так и регионов. В частности, идет интенсивная работа над подготовкой государственной целевой «Программы содействия развитию экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции предприятий Свердловской области». Предметом особой заботы является также исполнение принятых в 2002 г. постановлений правительства Свердловской области «О развитии международной транспортно-логистической инфраструктуры Свердловской области» и «О развитии международной выставочно-ярмарочной деятельности в Свердловской области». Непосредственным результатом такой работы станет создание в Екатеринбурге в 2003–2005 гг. международного логистического центра и Евразийского международного выставочного центра.

Основным условием предоставления государственной поддержки со стороны правительства Свердловской области является обязательное участие инвестора в развитии приоритетных для области отраслей промышленности (легкой, фармацевтической, лесной, строительной).

Государственная поддержка иностранных инвесторов на территории Свердловской области осуществляется в виде предоставления инвесторам льготных ссуд и налогового кредита. При условии участия инвестора в реализации областной «Адресной инвестиционной программы», ему предоставляется льгота по налогу на имущество.

Программирование благоприятной среды

Правительство Свердловской области разрабатывает и реализует множество программ в области развития промышленного сектора, агропродовольственной политики, оздоровления окружающей среды, правопорядка, здравоохранения,

социальной поддержки населения. На сегодняшний день выполняется 27 региональных программ с общим объемом финансирования более 6,9 млрд руб.

В настоящее время разработана и подготовлена к рассмотрению законодательного Собрания Свердловской области Целевая программа защиты инвестиций, основными направлениями которой являются: налоговые гарантии и преференции; защита прав миноритарных акционеров; гарантии налоговой стабильности; регулирование тарифов естественных монополий; гарантии стабильности платы за землю.

Реализуется программа «Государственная поддержка малого предпринимательства в Свердловской области» на 2003–2005 гг.

Основные цели программы:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- организация подготовки, переподготовки или повышения квалификации кадров для малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства.

Реализуется программа «Энергосбережение в Свердловской области на 2003 г.»

Основные цели программы:

- ❖ сокращение удельных расходов энергоресурсов без ущемления интересов населения и организаций социальной сферы Свердловской области;
- ❖ снижение финансовой нагрузки на бюджет области за счет сокращения платежей за энергоресурсы;
- ❖ улучшение финансового состояния областных организаций, населения и предприятий жилищно-коммунальной отрасли за счет снижения платежей за энергоресурсы;
- ❖ создание экономических, технических и организационных условий для эффективного использования энергетических ресурсов, стимулирования проведения энергосберегающей политики производителями и потребителями энергии на основе экономической заинтересованности;
- ❖ создание условий для проведения жилищно-коммунальной реформы.

В 2002 г. правительством Свердловской области разработана и принята Схема развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 г. Свердловская область стала одним из первых российских регионов, создавших инвестиционный план развития на столь долгосрочную перспективу. Исходя из него, Свердловская область намерена в ближайшие 10–12 лет привлечь более 50 млрд дол. инвестиций. Планируется почти в 3 раза увеличить объем промышленного производства, реализовать ряд крупных инвестиционных проектов (строительство завода по производству труб большого диаметра в Нижнем Тагиле стоимостью 700 млн дол., энергоблока БН-800 на Белоярской атомной станции стоимостью 1,3 млрд дол., комплекса по производству первичного алюминия на Богословском алюминиевом заводе стоимостью 300 млн дол. и многое другое).

Новые планы и проекты, реализация которых запланирована на ближайшие 10 лет, предоставят широкие возможности для инвестиций. Органы власти и управления Свердловской области открыты для партнерства с бизнесом и одной из важнейших задач своей работы считают создание для него наиболее благоприятных условий.

Н а ш а с п р а в к а

Некоторые показатели инвестиционной активности в Свердловской области в 1997–2001 гг.

Показатель	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Инвестиции в основной капитал, в фактически действовавших ценах</i>					
Всего, млн руб., до 1998 г. – млрд руб.	14120	12000	17076	25895	32263
На душу населения, руб./чел. до 1998 г. – тыс. руб./чел.	3034	2587	3710	5468	7099
<i>Поступление иностранных инвестиций, млн дол.</i>					
Всего	70,5	120,6	166,9	163,1	747,8
Прямые	68,4	118,9	79,2	73,6	101,6
Портфельные	–	–	–	–	0,3
Прочие	2,1	1,7	87,7	89,5	645,9

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002. С. 797, 825.

Автор статьи, геолог, работавший практически на всех месторождениях минералов группы силлиманита бывшего СССР, располагает исчерпывающей информацией об этих месторождениях. Свою позицию он формулирует так: в минералах группы силлиманита – будущее не только сибирского алюминия, но и российского в целом.

Статья интересна исследователям-аналитикам, а также организаторам, технологам и экономистам предприятий алюминиевой отрасли.

ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У РОССИЙСКОГО АЛЮМИНИЯ?

Г. Г. ЛЕПЕЗИН,
доктор геолого-минералогических наук, профессор,
Институт минералогии и петрографии СО РАН,
Новосибирск

Н а с т о я щ е е

В аналитических обзорах последних лет подчеркивается, что в условиях глубокого экономического спада алюминиевая промышленность России не только сохранила производственные показатели, но и закрепилась на мировом рынке, доказав свою конкурентоспособность. Однако сложившееся благополучие нельзя считать устойчивым, а тем более долгосрочным. Относительно низкий технологический уровень производства, дефицит глинозема, малое потребление производимой продукции на внутреннем рынке, высокие энергетические и транспортные затраты – вот далеко не полный перечень проблем, которые требуют оперативного решения.

Повысить рентабельность производства алюминия, снизить его себестоимость рекомендуют различными способами. Во-первых, за счет создания вертикально и горизонтально интегрированных структур – от добычи сырья до изготовления

© ЭКО 2003 г.



изделий из алюминия; во-вторых, путем заключения долгосрочных соглашений с поставщиками глинозема; в-третьих, предлагается внедрять энерго- и ресурсосберегающие технологии; в-четвертых, – строить в рамках крупных компаний собственные энергопроизводящие предприятия. Наконец, считают специалисты, надо автоматизировать и компьютеризировать производства... И рекомендации эти, безусловно, полезные, однако их реализация в лучшем случае приблизит организацию и технологию производства на российских заводах к тем, что существуют на заводах передовых зарубежных стран. В перспективе можно увеличить и внутреннее потребление алюминия, но где брать сырье и что делать с высокими затратами на его транспортировку? В настоящее время импорт глинозема достигает 3,4–3,7 млн т в год.

По оценкам экспертов, российская алюминиевая промышленность конкурентоспособной может быть только в том случае, если в совокупных затратах энергетическая составляющая не будет превышать 15–17%, а транспортная – 6–8%. Но на деле реальные затраты на электроэнергию в отрасли уже достигли 20–30%, а на перевозки – 17–18% (для сравнения: в Канаде – 2–3%). Поэтому вопрос отнюдь не риторический: **могут ли, например, сибирские алюминиевые заводы конкурировать с австралийскими, не имея собственной сырьевой базы, завозя глинозем из той же Австралии по морским и железнодорожным транспортным коридорам на расстоянии в 4–4,5 тыс. км?** Глинозем нашим заводам обходится на 30–40% дороже, чем американским. Ситуация осложняется еще и тем, что Правительственная комиссия по защитным мерам во внешней торговле приняла решение отменить с 1 января 2004 г. тарифные схемы. Практическая реализация данного решения неизбежно приведет к еще большему удорожанию импортируемого глинозема. После вступления России в ВТО и принятия условий либерализации энергетического рынка исчезнет и дешевая электроэнергия. В итоге у российских производителей крылатого метода останется только одно преимущество перед зарубежными конкурентами – это дешевая рабочая сила.

В обращении к председателю правительства РФ, опубликованном в «Восточно-Сибирской правде» 3 ноября 2001 г., руководители алюминиевых заводов отметили, что **из-за высоких тарифов железных дорог, дефицита сырья, двойного обложения пошлинами при экспорте алюминия и сплавов из него в Европу потери на одну тонну вывозимой продукции составляют 330 дол.** Можно ли компенсировать указанные выше потери? Если да, то каким способом? Сырье привозное, технология отсталая, транспортные издержки предельно высокие, тарифы на электроэнергию приближаются к мировым.

В России функционируют одиннадцать алюминиевых заводов. Из них пять находятся в Сибири, два – на Урале и четыре – на западе и северо-западе страны. В сумме они производят около 3,2–3,3 млн т алюминия в год, что составляет 15% мирового производства. По его производству на душу населения (≈ 20 кг/чел.) Россия находится в группе индустриально развитых, а по потреблению ($\approx 1,6$ кг/чел.) – в числе слаборазвитых стран.

Глинозем производят Богословский, Уральский, Волховский алюминиевые, Бокситогорский глиноземный заводы, Пикалевское объединение «Глинозем» и Ачинский глиноземный комбинат. В 2000 г. их суммарный выпуск сырья для алюминиевой промышленности составил 2,86 млн т.

Богословский, Уральский и Бокситогорский заводы работают на бокситах, остальные – на нефелиновых рудах. В среднем для получения одной тонны глинозема необходимо переработать 2,5–3 т бокситов или более 4 т нефелиновых руд. Бокситы добывают Южноуральский и Североуральский рудники, а также рудник «Бокситы Тимана». Последний планирует в 2003 г. довести объемы добычи сырья до 1,5 млн т, а в будущем – и до 8 млн т. Запасы бокситов на Среднетиманском месторождении (Республика Коми) составляют 250 млн т.

Волховский алюминиевый завод, Пикалевское объединение «Глинозем» перерабатывают кольские нефелиновые руды, Ачинский глиноземный комбинат – руды Кия-Шалтырского месторождения.

Несмотря на отсутствие собственной сырьевой базы, Саянский алюминиевый завод планирует в ближайшее время увеличить производство алюминия на 260 тыс. т, строится новый завод в Иркутской области («Алюком-Тайшет») производительностью в 250 тыс. т, рассматриваются проекты строительства на базе Тиманских бокситов глиноземно-алюминиевого комплекса в Республике Коми (600 тыс. т), а также суперзавода на бокситах Северо-Онежского месторождения (550 тыс. т). Вынашиваются планы строительства от одного до трех заводов в Ленинградской, по одному в Мурманской (500 тыс. т) и Свердловской, еще одного – в Иркутской (500 тыс. т) областях. Как и ранее, ставка делается на дешевую электроэнергию (Ленинградская, Белоярская АЭС, Братская ГЭС) и на долгосрочные прогнозы, согласно которым в связи с ожидаемым ростом потребления алюминия неизбежно возрастут и цены на него. Если проекты со строительством новых алюминиевых заводов будут реализованы, то дефицит глинозема увеличится еще на 1–2 млн т.

Проблема дефицита глинозема в России обсуждается на протяжении многих лет. Самообеспечены им только алюминиевые заводы, входящие в холдинг «СУАЛ», на долю которого приходится примерно 20% производимого в стране алюминия (около 600 тыс. т в год). Они имеют собственную сырьевую базу. В более трудном положении находятся предприятия «РУСАЛа». Сибирские бокситы – не перспективны, прежде всего, из-за низкого качества и относительно небольших запасов. К числу пригодных для промышленной эксплуатации относится Чедобецкое месторождение, расположенное в Красноярском крае, но на его основе в лучшем случае можно построить глиноземный завод средней мощности. Другие месторождения (Барзасское, Татарское, Боксонское) содержат руды низкого качества, геологически и технологически слабо изучены и труднодоступны.

Основные недостатки промышленного использования нефелиновых руд состоят в больших материальных, топливно-энергетических и капитальных затратах. Извлекаемый из них глинозем является попутным продуктом. Его произ-

водство без получения цемента, соды и поташа нерентабельно. То же самое будет и при разработке сыныритов.

Вопрос с сырьевой базой для сибирских заводов, входящих в «РУСАЛ», на первый взгляд, казалось бы, решен. Холдинг на 25 лет получил в управление гвинейскую компанию «Государственное общество бокситов Киндия». Бокситы будут, но что с ними делать дальше? Перерабатывающих предприятий в Сибири нет, да если бы они и были, возить бокситы еще более накладно, чем глинозем. Поэтому нетрудно предугадать, что «РУСАЛ» далее построит в Гвинее глиноземный завод, а затем, возможно, и алюминиевый. Сибирские же заводы как были без сырья, так и останутся без него. Братский, Красноярский, Саянский заводы – самые мощные алюминиевые предприятия в мире. Но... эти гиганты без будущего.

Возникает естественный вопрос: можно ли отказаться от импорта глинозема и таким образом в корне изменить сложившуюся структуру затрат?

Для частичного устранения дефицита глиноземного сырья на сибирских алюминиевых заводах автор этих строк и ведущий научный сотрудник Института химии и химических технологий СО РАН (г. Красноярск) В. Д. Семин еще в 1987 г. представили в Госплан СССР свои предложения по совместной переработке нефелиновых руд и концентратов минералов группы силлиманита. К последним относятся андалузит, силлиманит и кианит (дистен). Достоинство этих руд состоит в том, что они легко обогащаются.

Так, добавление 30% кианит-силлиманитового концентрата к небогатенной нефелиновой породе типа горячегорской поднимает количество глинозема в смеси до 32,5%. Наиболее качественные кольские нефелиновые руды имеют 28–29% глинозема, Кия-Шалтырские – 27%, лучшие способы обогащения дают 27–30% содержания глинозема. Если же смесь составить из 60% кианит-силлиманитового концентрата и 40% нефелиновой руды, то доля глинозема в ней достигнет 43% и приблизится к его концентрации в бокситах.

Практическая реализация наших предложений позволила бы:

1) повысить производительность и выпуск глинозема на существующих мощностях и по существующей технологии в 1,2–1,6 раза;

2) использовать без обогащения низкокачественные нефелиновые руды.

По результатам обсуждения наших предложений Госплан СССР выдал протокол (№ 3/24 от 30 января 1987 г.) следующего содержания:

«1. Принять к сведению сообщение Институты геологии и геофизики и химии и химической технологии СО АН СССР о проделанной работе по состоянию и перспективе развития сырьевой базы алюминиевой промышленности Сибири.

2. Просить Минцветмет СССР на основе исходных данных институтов СО АН СССР выполнить до 4 апреля с. г. технико-экономические расчеты по оценке эффективности использования дистен-силлиманитовых концентратов для производства глинозема и в случае положительных результатов провести испытания на опытном заводе ЛОЗ ВАМИ Минцветмета СССР, использовав для этого дистен-силлиманитовые концентраты Верхнеднепровского ГОКа (Украина) и нефелиновые руды Кия-Шалтырского месторождения.

3. Просить Мингео СССР обобщить имеющиеся геологические материалы по дистен-силлиманитовым рудам Сибири с целью выбора наиболее перспективных районов и месторождений, находящихся в благоприятных экономических условиях, для своевременного проведения на них геологоразведочных работ.

4. Просить ГКНТ СССР, Минцветмет СССР и Мингео СССР... подготовить и представить в Госплан СССР в 1988 г. предложение по очередности промышленного освоения месторождений различного глиноземного сырья на перспективу до 2010 года».

Ни одно из принятых данным совещанием решений, как, впрочем, и решений многих других совещаний на эту тему, не было выполнено. Разговоры опять пошли вокруг того, как обогащать бедные нефелиновые руды, можно ли использовать сынныриты, где покупать бокситы, где строить глиноземные заводы.

К решению данной проблемы можно подойти еще более радикально. В настоящее время у нас не рассматривается вопрос получения силумина и алюминия электротермическим путем.

Силумин – это сплав кремния и алюминия. Введение в небольших количествах таких элементов, как марганец, никель, титан, медь, магний и др., меняет физические характеристики сплавов, что позволяет использовать их в различных отраслях промышленности. Более половины всех литейных цветных сплавов, используемых в авиационной технике и транспортном машиностроении, изготавливаются на основе силумина.

Силумин получают сплавлением кристаллического кремния и электролитического алюминия в электрических или плазменных печах и электротермическим методом.

Первый способ требует электролитического производства алюминия, характеризуется высокими затратами на получение глинозема, анодной массы, криолита, фтористого алюминия, электроэнергии, а также на капитальное строительство крупных цехов с электролизерами и преобразовательных подстанций.

Второй способ состоит в прямой руднотермической плавке высокоглиноземистых минералов (каолина, андалузита, силлиманита, кианита) в электропечах большой мощности с получением в качестве промежуточного продукта 32–35%-го сплава кремния и алюминия, который далее на металлургическом переделе оплавляют на кондиционный силумин и алюминий.

Электротермический метод получения алюминия и его сплавов применялся в 30-х годах прошлого столетия в Швейцарии, Франции, Германии. Для выплавки первичного сплава использовался каолин высокой чистоты с добавками глинозема, а в качестве восстановителя – древесный уголь с пековым коксом. Работы по внедрению электротермии доводились до масштабов ползаводских установок и опытных заводов. Исследования в этой области интенсивно велись и в нашей стране. ВАМИ разработал в лабораторных и укрупненных экспериментальных условиях двухстадий-

ную схему передела кремниево-алюминиевого сырья, была предпринята попытка организовать на Иркутском алюминиевом заводе промышленное производство электротермического силумина.

В 1955 г. в Бурятии геологи треста № 1 Минцветмета СССР открыли силлиманитовое месторождение «Черная сопка», в 1956–1959 гг. оно было разведано. Работы проводились с целью создать сырьевую базу для производства электротермическим способом силумина и алюминия.

Далее события развивались следующим образом. На «Черной сопке» заложен карьер, в Хоронхое построены рабочий поселок и обогатительная фабрика, в ВАМИ разработана технология получения силумина, на Иркутском алюминиевом заводе запущены опытно-промышленный цех электротермии и цех брикетирования.

Тем не менее от производства силумина на базе кяхтинских силлиманитов отказались.

Будущее?

В 1993 г. у автора этих строк состоялся телефонный разговор с бывшим в то время главным инженером Иркутского алюминиевого завода В. Н. Ратмановым, который на вопрос, почему все-таки столь значимое для алюминиевой отрасли нашей страны событие не состоялось, с горечью в голосе ответил: нас подвели геологи. В. Н. Ратманов принимал непосредственное участие в создании технологии электротермического производства кремниево-алюминиевых сплавов из Кяхтинского силлиманита. В чем дело?

Запасы силлиманита по «Черной сопке» оценены в 916 тыс. т. Выпуск силумина на Иркутском алюминиевом заводе планировалось довести до 100–150 тыс. т в год. При таких объемах производства запасов руд хватило бы на 2–3 года. В итоге работы на Кяхтинском месторождении были прекращены, карьер заброшен, обогатительная фабрика в Хоронхое перепрофилирована на переработку монгольских флюоритовых руд, цех электротермии переориентирован на производство кристаллического кремния.

По нашему мнению, при расчетах Кяхтинского силлиманитового месторождения и обосновании проекта был допущен ряд крупных просчетов.

1. Проектирование силлиманитового разведочно-эксплуатационного предприятия и последующая реализация проекта выполнялись на неутвержденных запасах.

2. Кяхтинское месторождение на той стадии изученности в принципе не могло удовлетворить потребности алюминиевой промышленности в сырье в планируемых объемах, хотя технология электротермического производства алюминия и его сплавов была обоснованной.

Несмотря на неудачу с кяхтинским силлиманитом **электротермия в промышленных масштабах осуществлена все-таки впервые в бывшем СССР. Она реализована в 1964 г. на Днепровском (с 1990 г. Запорожский) алюминиевом заводе.** Алюминий-кремниевые сплавы здесь получают восстановительной плавкой брикетов, состоящих из кианит-силлиманитового концентрата, каолина, глинозема и восстановителей (смеси из древесного угля, нефтяного кокса, каменного угля, древесной золы).

По многочисленным экспертным оценкам специалистов, электротермическое получение силумина и алюминия имеет следующие преимущества.

1. Из производственного цикла исключается сложное и дорогостоящее производство глинозема.

2. Электротермия дает возможность применять более мощные агрегаты – дуговые печи – вместо электролизеров.

3. Нет надобности преобразовывать переменный ток в постоянный, а это сокращает потери электроэнергии.

4. Привлечение плазменного нагрева позволяет получать высокие температуры при большой концентрации энергии в реакционном пространстве, поддерживать стабильность электрического режима работы печи, его независимость от электрических свойств шихты, иметь более высокое напряжение на плазмен-

ной дуге, вести работу в широком диапазоне температур и в любой среде.

5. Отпадает необходимость использовать фтористые соединения.

6. Силико-алюминий производится из минералов группы силлиманита сравнительно дешевыми и распространенными восстановителями.

7. Снижаются расход электроэнергии на единицу получаемой продукции и ее себестоимость.

8. Капитальные затраты на строительство цеха с руднотермической печью намного ниже капитальных затрат на строительство глиноземного и электролитического цехов.

Наглядным примером может быть также сравнительный анализ затрат на сырье для получения одной тонны силумина, состоящего из 85% алюминия и 15% кремния, путем сплавления электролитического алюминия и кристаллического кремния; электротермии смеси, состоящей из кианита (самый дешевый минерал группы силлиманита) и технического глинозема. Мировые цены на составляющие компоненты (дол. за 1 т): алюминий – 1400, кристаллический кремний – 1200, глинозем – 300, кианитовый концентрат – 165. Затраты на сырье по первому варианту – 1370 дол./т, по второму – 461 дол./т. Хотя во втором варианте не учтены некоторые возможные расходы, даже с их учетом затраты на сырье сравниваемых технологий производства силумина в первом случае почти в 3 раза выше.

Если технология электротермического получения силумина и алюминия из минералов группы силлиманита разработана, является эффективной, экономически оправданной и апробирована в промышленных масштабах, то почему это производство не развивается в нашей стране? У нас что, нет подобного вида сырья? Напротив, его ресурсы измеряются миллиардами тонн (таблица).

Рассмотрим наиболее крупные месторождения.

Кейвская группа месторождений (Новая Шуурурта, Тяпш-Манюк и др.), Кольский полуостров. Балансовые за-

Разведанные запасы и прогнозные ресурсы руд, минералов группы силлиманита, глинозема и алюминия в России, тыс. т*

Район	Руда	Минералы группы силлиманита	Глинозем	Алюминий
Разведанные запасы (категории C ₂ , C ₁ , B, A)				
Кольский полуостров	2400000	837600	477430	253039
Карелия	116820	25000	14250	7553
Урал	66684	11710	6675	3537
Сибирь	511750	13109	74732	39608
Итого разведанных запасов	3161254	1005419	537087	303737
Прогнозные ресурсы (категории P ₂ , P ₃)				
Кольский полуостров	10000000	3490000	1989300	1054329
Урал	109890	30000	17100	9063
Сибирь	8138400	2588517	1475455	781991
Итого прогнозных ресурсов	18248290	6108517	3481855	1845383

* Таблица составлена на основе протоколов геологических управлений Министерства геологии СССР.

пасы кианитовых руд здесь равны 2,4 млрд т, прогнозные – 10 млрд т. По заключениям специализированных организаций, только на базе месторождения «Новая Шуурурта» можно построить горнообогатительный комплекс производительностью кианитового концентрата до 7,5 млн т в год. При содержании глинозема в концентрате 57% (первый сорт) суммарное количество алюминия составит 2,26 млн т, то есть примерно столько, сколько в настоящее время производят в год заводы, входящие в «РУСАЛ».

Рудопроявления Витимо-Патомского нагорья (Сан-Пуричи, Ченги-Сиена, Комсомольское, Согринское и другие). Забайкалье: прогнозные ресурсы кианита оцениваются в 1,5 млрд т. Рудопроявления находятся в зоне БАМа.

Рудопроявления нагорья Сангилен (Тарлашкин-Хемское, Мугурское, Моренское, Улорское), Республика Тыва. Суммарные прогнозные ресурсы андалузита, силлиманита и кианита – 740 млн т.

Рудопроявления Заангарской части Енисейского кряжа (Панимбинское, Тейское, Куюмбинское и др.), Красноярский край. Суммарные прогнозные ресурсы минералов группы силлиманита превышают 500 млн т.

Известны месторождения и рудопроявления минералов группы силлиманита в Бурятии, Читинской и Иркутской областях, в Карелии, на Урале и в других регионах России, многие из них разведаны.

Тымбинское месторождение находится в Читинской области в 160 км к северу от г. Читы. Разведанные запасы руд, содержащих андалузит и силлиманит, равны 423,6 млн т.

Китойское месторождение расположено в Иркутской области, запасы силлиманитовых руд – 150 млн т.

Кяхтинское месторождение (Республика Бурятия) включает 20 рудопроявлений силлиманита. Наиболее изученное – «Черная сопка». Запасы руд утверждены в ГКЗ. Они составляют 4,1 млн т (силлиманита 916 тыс. т).

Базыбайское месторождение (Красноярский край) находится в 150 км от станции Курагино. Прогнозные ресурсы силлиманитовых руд – 422,4 млн т.

Месторождение Хизовара (Республика Карелия) расположено в 20 км от железной дороги недалеко от районного центра Лоухи. Разведанные запасы кианита – 25 млн т.

Месторождения и рудопроявления в Свердловской и Челябинской областях (Мало-Брусянское, Абрамовское, Сосновское, Карабашское, Мало-Каслинское, Борисовское, Михайловское) находятся в регионе с развитой инфраструктурой и недалеко от железных дорог. Суммарные их запасы в пересчете на кианит составляют 20–25 млн т.

Практически все перечисленные месторождения можно разрабатывать открытым способом. Руды легко обогащаются. Содержание глинозема в концентратах достигает 62%, из микропримесей в незначительных количествах фиксируется только железо.

Минералы группы силлиманита могут использоваться не только при производстве глинозема, силумина и алюминия,

но и во многих других областях: огнеупоры, керамика, фарфор, глазури, эмали и т. д. Они безводные, обладают хорошими огнеупорными свойствами, имеют высокую температуру плавления, устойчивы к деформациям, не размягчаются при нагревании, не подвергаются химической коррозии и абразии.

О значимости рассматриваемого вида сырья свидетельствует тот факт, что Конгресс Соединенных Штатов Америки неоднократно объявлял его стратегическим. Основными производителями андалузита, силлиманита и кианита за рубежом являются ЮАР, США, Индия, Франция, Швеция, Испания, Украина, которые в сумме получают 700–750 тыс. т продукции в год.

На мировом рынке концентраты пользуются спросом. Цены на них за 1 т (на 2001 г.): кианит – 165 дол., кианит кальцинированный – 270; андалузит – 160–210; силлиманит – 220–320 дол.

В России руды, содержащие минералы группы силлиманита, не добываются, хотя по количеству данного ресурса наша страна занимает первое место в мире. При разумном подходе к освоению месторождений их хватит не только для крупномасштабного производства глинозема, силумина, алюминия, но и высокоглиноземистых огнеупоров, керамики, фарфора, глазури, эмали и другой продукции.

Как уже говорилось, в настоящее время рассматриваются проекты строительства новых алюминиевых заводов. Но резонно задать вопрос: зачем их строить, когда не обеспечены глиноземом собственного производства ныне действующие заводы, завозящие сырье из-за рубежа? Если у нас избыток электроэнергии и она дешевая, то почему бы не вернуться к вопросу электротермического производства силумина и алюминия из минералов группы силлиманита и не построить завод (или заводы) по их переработке? Технология электротермии разработана и реализована в промышленных условиях (Запорожский алюминиевый завод), экономические показатели благоприятные, ресурсы данного вида сырья составляют миллиарды тонн, есть ряд разведанных и готовых к эксплуатации месторождений (Кейвская

группа, Хизовара, Китойское, Кяхтинское, Тымбинское и другие), добыча руд на них может вестись открытым способом, получаемые концентраты высокого качества.

Автор отдает себе отчет в том, что создать крупномасштабное электротермическое алюминиевое производство в России в короткий срок невозможно, поэтому предлагается следующая последовательность проведения конкретных мероприятий для постепенного перехода от одного вида сырья к другому и от одной технологии к другой.

1. На начальном этапе рекомендуется освоить месторождение минералов группы силлиманита с производительностью концентрата в 10–30 тыс. т в год. Оно должно находиться в районе с развитой инфраструктурой, недалеко от железной дороги. Такие месторождения в России имеются, на их освоение потребуются 1–2 года и относительно небольшие капитальные затраты. Мероприятие это беспроигрышное, так как на данную продукцию есть спрос в огнеупорной, керамической и в других отраслях народного хозяйства.

2. Далее следует провести опытно-промышленные испытания по совместной переработке нефелиновых руд и кианит-силлиманитовых концентратов. Эксперименты выполнялись в лабораторных условиях и дали положительные результаты. Если они подтвердятся в промышленных масштабах, то при использовании смеси с содержанием низкокачественной руды (типа горячегогорской) и кианит-силлиманитового концентрата производство глинозема, например, на Ачинском комбинате, можно увеличить в 1,5 раза, что позволит существенно сократить его импорт.

3. Одновременно с привлечением современных технологических разработок необходимо выполнить лабораторные опыты и промышленные испытания по электротермическому производству кремний-алюминиевых сплавов и, по мере получения результатов, постепенно переходить к освоению крупных месторождений минералов группы силлиманита, к созданию электротермических производств силумина, а затем на их основе и промышленных производств алюминия.

То, что мы предлагаем – это не косметический ремонт алюминиевой отрасли, а принципиально новое решение проблемы ее сырьевой базы. Нашей стране не повезло с бокситами, но ей повезло с минералами группы силлиманита, и было бы крайне неразумно не воспользоваться этим преимуществом.

В заключение вернемся к телефонному разговору с В. Н. Ратмановым. Несмотря на горькие воспоминания, связанные с неудачной попыткой запустить электротермическое производство силумина на ИРКАЗе, он тем не менее уверенно заявил: «И все-таки я считаю, что будущее сибирского алюминия в этих рудах».

В. Н. Ратманов как технолог-практик в деталях знаком с производством силумина и алюминия, а поэтому его высокая оценка минералов группы силлиманита, с точки зрения их технологической пригодности для электротермической переработки, является очень авторитетной.

Напрашивается вопрос: а почему электротермия не получила широкого распространения за рубежом? Исследования в этой области в 30-х годах прошлого столетия проводились в Германии, Франции, Швейцарии и были успешными.

Ответ прост. Во-первых, ресурсы минералов группы силлиманита там ограничены. В основных добывающих странах – ЮАР, США, Индии, Франции – в сумме они составляют примерно 450 млн т, в то время как у нас только по Кейвской группе месторождений (Кольский полуостров) уже разведанные запасы превышают 2,4 млрд т. Во-вторых, в Австралии, Бразилии и других западных странах имеются высококачественные бокситы, которых нет в России, а поэтому зачем им заниматься этим сейчас?

«Кадры решают всё!» – было лозунгом первых пятилеток. А как сегодня? Авторы статьи на примере своего предприятия показывают, что значимость этих слов поистине не стареет. Изменилась лишь система ценностей...

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

К. И. ГУЛЬКИН,
старший преподаватель Алтайского
государственного университета,
И. В. ТОЛСТОВ,
кандидат экономических наук,
управляющий АКБ «Алтайбизнесбанк»,
О. П. ОСАДЧАЯ,
кандидат экономических наук,
первый заместитель генерального директора,
ФПГ «Сибагромаш»,
Рубцовск

В настоящее время в России возрастает интерес к использованию американской модели финансового менеджмента, нацеленной на максимизацию стоимости корпорации. При этом динамика изменения данного показателя характеризует не только степень инвестиционной привлекательности предприятий, но и дает оценку качества управленческих решений, принимаемых руководством корпорации.

Благодаря приватизации в России сформировался класс собственников, при этом большинство из них получили предприятия, не вкладывая ничего, кроме приватизационных чеков. Отсутствие инвестиций, спад производства и прочие негативные факторы создают трудности в определении того, сколько стоит та или иная собственность.

Большинство российских ученых в данной области ограничиваются переводом англоязычной литературы и не рассматривают практическое состояние вопроса, а если и рассматривают, то весьма поверхностно. Это позволяет

© ЭКО 2003 г.



утверждать о неприемлемости в условиях России применения критерия стоимости предприятия для оценки управленческих решений.

Несмотря на такой теоретический парадокс, проблема эффективного управления собственностью существует и требует решения. При этом возникает естественный вопрос: какой другой показатель может лучше охарактеризовать эффективность управления собственностью?

В России, как правило, крупнейшими акционерами являются представители высшего менеджмента предприятий. Поэтому возникает вопрос о реальной полезности контроля за деятельностью предприятия. Ответ может быть получен только тогда, когда будет определено: «Что мы имеем для получения дохода? Какие у нас ресурсы? Как ими лучше распорядиться?».

Так как основными составляющими любого предприятия являются средства труда, предметы труда и люди, то, оценивая по этим показателям предприятия ФПГ «Сибгромаш» (табл. 1), можно сделать следующие выводы:

- активная часть основных фондов практически полностью изношена;
- предприятия (в своем большинстве) работают при отсутствии собственных оборотных средств;
- уставный капитал предприятий промышленного сектора не обеспечивается величиной чистых активов.

Таблица 1

**Основные финансовые показатели предприятий
ФПГ «Сибгромаш» за 2001 г., тыс. руб.**

Предприятие-участник ФПГ	Амортизация	Прибыль	Собственный оборотный капитал	Отношение чистых активов к уставному капиталу, %
ОАО «Центральная компания финансово-промышленной группы «Сибгромаш»	979	-4665	19277	92,98
ОАО «Метизный завод»	184	1058	-4890	25,56
ОАО «Алтайсельмаш»	544	1756	-13162	10,59
ОАО «Прессово-термический завод»	290	3526	-5225	58,88

Предприятие-участник ФПГ	Амортизация	Прибыль	Собственный оборотный капитал	Отношение чистых активов к уставному капиталу, %
ОАО «АСМ-запчасть»	262	1255	1636	120,97
ОАО «Инструментальный завод»	207	502	992	114,82
ОАО «Завод нестандартизированного оборудования»	18	238	1431	98,60
ОАО «Михайловский пивоваренный завод»	199	356	-790	76,63
ОАО «Тепловая станция»	570	-58201	-40191	0
ОАО «УКС-1»	83	-369	-914	8916,28
ОАО «Торговый центр «Южный»	95	-817	-923	52,97
ОАО «Топливоснаб»	35	3003	2413	1052,78
ОАО «Уют»	34	0	138	105,13

В этих условиях предприятия ухитряются получать прибыль и разрабатывать новые виды продукции. Поэтому можно сделать вывод, что **единственным капиталом, обеспечивающим стоимость акций и стоимость предприятия, являются трудовые ресурсы и их качественный состав.**

Качественный состав кадрового потенциала характеризуется уровнем образования (табл. 2) и возрастными показателями (табл. 3).

Таким образом, в ФПГ «Сибгромаш» отчетливо проявляется тенденция старения кадров и отсутствия молодежи (что характерно для большого количества предприятий). Возрастная категория от 30 до 50 лет составляет костяк рабочего коллектива, и знания, умения и опыт этой группы работников (основного и вспомогательного производства) позволяет эксплуатировать оборудование, которое давно требует замены.

Профессиональная подготовка специалистов и руководителей, определяемая по уровню образования, также составляет желать лучшего.

Таблица 2

**Характеристика кадрового состава ФПГ «Сибгромаш»
по уровню образования, %**

Образование	Категория работающих			
	руководители	специалисты	служащие	рабочие
Высшее	32,5	29,2		2,7
Среднетехническое	47,1	46,5	28,6	30,3
Среднеспециальное	7,8	12,9	23,8	20,8
Среднее	12,6	11,4	47,6	36,2
Незавершенное среднее				9,0
Начальное				1,0

Таблица 3

**Характеристика кадрового потенциала ФПГ «Сибгромаш»
по возрастному цензу, %**

Образование	Категория работающих			
	руководители	специалисты	служащие	рабочие
До 20 лет				1,3
20–30 лет	10,1	9,9	19,0	17,9
30–40 лет	20,9	17,8	14,3	22,4
40–50 лет	37,4	34,2	28,6	38,8
50–60 лет	24,3	33,7	38,1	14,3
Больше 60 лет	7,3	4,4		

Так как кадровый потенциал в любой компании играет основную роль в становлении и развитии деятельности предприятия, а также в росте его рыночной стоимости, то абсолютно очевидно, что никто не будет вкладывать деньги в то предприятие, у которого нет кадровых резервов. Ведь именно использование предприятием физических, профессиональных и умственных способностей наемных работников помогает созданию новой стоимости. В данном случае особую важность начинает играть показатель стоимости человеческого капитала как основной составляющей стоимости предприятия.

Рассмотрим стоимость человеческого капитала ФПГ «Сибгромаш» согласно уровню заработной платы по состоя-

нию на 01.01.02 г. (табл. 4) и сравним с величиной прожиточного минимума, которая на дату исследования составила 1450 руб. – для трудоспособного населения и 1364 руб. – для детей.

Таблица 4

**Размеры среднемесячной заработной платы предприятий
ФПГ «Сибгромаш»**

Наименование предприятия- участника ФПГ	Средняя заработная плата, руб.			
	работаю- щего	рабочего	специа- листа	служа- щего
ОАО ЦК ФПГ «Сибгромаш»	1451	892	1639	1111
ОАО «Метизный завод»	1739	1363	2096	–
ОАО «Алтайсельмаш»	1771	1494	2091	1279
ОАО «Прессово- термический завод»	2702	2562	3005	1372
ОАО «АСМ-запчасть»	2615	2350	2830	1869
ОАО «Инструментальный завод»	1932	1836	1717	851
ОАО «Завод нестандартизированного оборудования»	1602	1398	1782	–
ОАО «Михайловский пивоваренный завод»	1882	1708	2123	1481
ОАО «Тепловая станция»	1937	1628	2306	1599
ОАО «УКС-1»	1301	1074	1710	716
ОАО «Торговый центр «Южный»	550	545	425	295
ОАО «Топливоснаб»	2713	2171	3320	–
ОАО «Уют»	915	617	1283	–

Если рассматривать функцию заработной платы только в рамках простого воспроизводства, то в ОАО «Торговый центр «Южный» и ОАО «Уют» заработная плата ни одной категории работающих не отвечает данному требованию. Только ОАО «АСМ-запчасть», ОАО «Тепловая станция» и ОАО «Михайловский пивоваренный завод» обеспечивают выполнение данного требования по категории служащих.

Если же рассматривать расширенное воспроизводство рабочей силы (т. е. стоимость прожиточного минимума работающего плюс стоимость прожиточного минимума на ребенка), то только на трех предприятиях ФПГ «Сибагромаш» – ОАО «Прессово-термический завод», ОАО «АСМ-запчасть» и ОАО «Топливоснаб» – уровень заработной платы специалиста способен обеспечить данную функцию, при этом уровень заработной платы рабочего ни на одном предприятии не может обеспечить воспроизводственную функцию.

Поэтому управление человеческим капиталом ФПГ «Сибагромаш» в рамках концепции управления стоимостью необходимо обязательно проводить с учетом данного фактора, возможно, даже увеличивая долю заработной платы в стоимости созданного продукта и уменьшая долю прибыли, ради формирования эффективной кадровой политики, результаты которой приведут к росту в будущем.

Таким образом, управление предприятием по критерию стоимости отличается от управления по другим критериям (прибыли, приведенному доходу и т. д.). Управление по критерию стоимости строится на обратной связи с внешней средой, которая мгновенно отслеживает все операции менеджмента и позволяет быстрее ориентироваться в выборе правильного решения.

Ни одно предприятие не может реализовывать на практике концепцию управления стоимостью, не давая о себе информацию. Поэтому реализация этой концепции требует от предприятий изменения философии ведения бизнеса. То есть внедрение концепции управления стоимостью требует от любого предприятия решения следующих задач.

В рамках кадрового обеспечения:

- ✓ стимулирование повышения уровня образования работающих, в соответствии с продвижением по служебной лестнице;
- ✓ обеспечение более высокого уровня заработной платы и введение за счет этого жесткого конкурсного отбора.

В рамках управления финансами:

- ✓ управление финансами и имуществом с использованием показателя стоимости.

В рамках управления производством:

- ✓ расширение номенклатурного перечня товаров и услуг.

В рамках маркетинга:

- ✓ разработка стратегии, ориентированной на конечного потребителя.

В рамках информационного обеспечения:

- ✓ постоянная связь с общественностью через прессу, радио, телевидение.

Потребность в решении данных задач в целом будет способствовать созданию информационной базы данных, на основе которой будут оцениваться управленческие решения. При этом решение задач кадрового характера позволит активизировать организационные и маркетинговые источники стоимости предприятий ФПГ. Соответственно это отразится на показателях финансовой деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что «стоимость предприятия» – не только универсальный показатель эффективности управления предприятием, но и цель, позволяющая увязать все элементы организационной системы.

Литература:

1. *Глущенко В. В., Глущенко И. И.* Разработка управленческого решения. Прогнозирование – планирование. Теория проектирования экспериментов. – г. Железнодорожный, Моск. обл.: ООО НПЦ «Крылья», 2000. – 400с., изд. 2-е, испр.)
2. *Вентцель Е. С.* Исследование операций. – М.: Сов. Радио, 1972. – 552 с.
3. *Глущенко В. В., Глущенко И. И.* Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск – менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. – г. Железнодорожный, Моск. обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 1998. – 416 с.
4. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость /Пер. с англ. Под ред. Каптуревского. СПб: Питер, 2001. – 480 с.
5. *Валдайцев С.В.* Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 720 с.
6. Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по краю за IV квартал 2001 года. Постановление администрации Алтайского края от 01.02.2002 г. № 59.

Неправда, что в экономической истории Советской России нет ничего хорошего. Не давайте себя унижать и не самоунижайтесь! Нам есть чем гордиться. Об этом, в частности, свидетельствует огромный фактологический материал, представленный в трех книгах Р. А. Белоусова «Экономическая история России: XX век», выдержки из которой мы публикуем*.



* Белоусов Р. А. Экономическая история России: XX век. М.: ИздАТ, 1999. С. 390–406.

Текст публикуется с сокращениями и редакционной правкой.

© ЭКО 2003 г.

РУССКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО 1921–1928 гг.

Р. А. БЕЛОУСОВ,
доктор экономических наук,
Москва

Благосостояние рабочих и служащих

Октябрьская революция свершалась под знаком лучшей жизни людей труда. Гражданская война отодвинула решение этой сложной задачи на будущее. Только мирная жизнь и начавшееся восстановление народного хозяйства открыли возможность проверить на практике социальную эффективность нового социально-экономического уклада. В первую очередь, это касалось уровня и динамики заработной платы промышленных рабочих, на плечи которых легла основная тяжесть военных перегрузок как в тылу, так и на фронте. Людям много раз повторяли, что они свободны и работают на себя, для удовлетворения потребностей своих семей. Но, чтобы убедить их в этом, нужно было сделать труд не только свободным, но и хорошо оплачиваемым, непродолжительным, чтобы оставалось время для отдыха, для личных дел, для учебы и культурных мероприятий.

Восьмичасовой рабочий день был повсеместно введен в конце 1917 г. Одновременно были ограничены сверхурочные. Этот норматив строго выполнялся (табл. 1), что отражает важную, принципиальную черту новой экономической политики – поворот от интенсификации труда к повышению его эффективности.

В отличие от поведения дореволюционных собственников заводов и фабрик, которые до февраля 1917 г. упорно держались за 10-часовой рабочий день, широко используя также детский труд, новый курс в Советской России был нацелен, прежде всего, на высокие темпы роста производи-



тельности труда. За пять лет восстановления промышленности производительность труда рабочего возросла почти в 3 раза и уже в 1926 г. превысила довоенный уровень (табл. 2). Вместе с ростом эффективности производства и на его основе высокими темпами повышалась реальная заработная плата (табл. 3).

Таблица 1

**Продолжительность рабочего дня в промышленности
в 1923–1927 гг., час.**

Продолжительность	1923	1924	1925	1926	1927
Среднего рабочего дня	7,8	7,8	7,6	7,5	7,4
В том числе сверхурочных	0,28	0,19	0,18	0,16	0,14

Источники табл. 1, 4–9, 11: Итоги десятилетия Советской власти в цифрах. М., 1927. С. 90–91, 98–99, 338, 347, 348, 354, 360, 364.

Таблица 2

**Рост производительности труда в крупной промышленности,
уровень 1913 г. = 100%**

1921	1922	1923	1924	1925	1926
39,0	55,2	68,4	69,4	92,3	109,1

Источник: История социалистической экономики СССР. Т. 2. М., 1976. С. 238.

Таблица 3

**Среднемесячная заработная плата рабочих,
занятых в крупной промышленности**

Показатель	1924/5	1925/6	1926/7	1927/8
Червонных рублей	41,7	52,2	58,5	64,5
В % к предыдущему году	115	125	112	110

Источник: Показатели конъюнктуры народного хозяйства СССР. М., 1930. С. 20.

Сравнение данных табл. 2 и 3, хотя они не во всем совпадают по срокам, показывает, что динамика производительности и заработной платы были тесно связаны между собой. Рост оплаты труда стимулировал повышение производительности, а увеличение выработки продукции в расчете

на каждого работника служило материальной предпосылкой для реального повышения степени удовлетворения потребностей его семьи. Одновременно менялась и расширялась структура потребления, что служило в то время главным критерием для оценки качества жизни основной массы населения как в городе, так и в деревне.

Об этом, в частности, свидетельствуют обследования более 2 тыс. семейных бюджетов рабочих (табл. 4).

Таблица 4

**Доходная часть месячного бюджета рабочей семьи
в 1922–1926 гг. (в ноябре или декабре соответствующего года),
в бюджетных рублях**

Статья дохода	1922	1923	1924	1925	1926
Основная зарплата	24,65	30,66	33,51	42,39	41,68
Дополнительные приработки	0,79	0,79	0,66	0,69	0,66
Социальная помощь	0,19	0,77	1,46	2,61	2,57
Доходы от подсобного хозяйства	0,56	1,30	1,53	1,29	0,82
Продажа вещей	2,29	1,33	0,70	0,47	0,39
Прочие доходы	3,96	2,51	6,92	4,95	4,86
Всего	31,44	37,36	44,78	52,40	50,98

Основная зарплата и дополнительные приработки составляли в этот период от 78 до 84% всех доходов рабочей семьи. Причем размер дополнительных приработков снижался и абсолютно, и относительно. Существенно возросла социальная помощь — окрепли профсоюзные организации и их денежные фонды. Меньшую роль в доходах рабочих семей стали играть поступления от подсобных хозяйств и огородов, которые разрослись в голодные годы. Стоит отметить также, что сократилась продажа (во многих случаях вынужденная) личных вещей и домашних ценностей. На удовлетворение первоочередных потребностей семьи, прежде всего, в продуктах питания стало хватать денежных доходов. Когда же нужно было купить пальто, сапоги или кровать, шкаф, другие относительно дорогие предметы длительного пользования, рабочие стали все чаще пользоваться кредитом, что и нашло свое отражение в статье «прочие доходы».

Рост доходов позволил соответственно увеличить расходы и изменить их структуру (табл. 5).

Таблица 5

**Расходная часть семейных бюджетов рабочих семей
в 1922–1926 гг. в ноябре или декабре соответствующего периода,
в бюджетных рублях**

Статья расходов	1922	1923	1924	1925	1926
Оплата жилья	0,54	1,45	2,34	2,96	3,39
Топливо и освещение	3,77	4,11	3,68	3,38	3,43
Питание	14,16	15,52	20,67	23,43	23,00
Спиртные напитки, табак	0,49	0,72	1,03	1,75	1,85
Одежда	7,70	10,22	9,38	12,91	10,57
Мебель и хозяйственные предметы	0,32	0,67	1,12	1,55	1,55
Медицина и гигиена	0,36	0,27	0,33	0,42	0,41
Культура и просвещение	0,37	0,57	0,92	0,88	0,88
Подсобное хозяйство	0,58	0,88	1,50	1,02	0,72
Прочие расходы	2,48	2,27	3,69	3,94	4,63
Всего	30,77	36,68	44,66	52,24	50,43

Доля оплаты жилого помещения в общей сумме семейных расходов неуклонно возрастала: с 1,7% в 1922 г. до 6,7% в 1926 г. Это очень важный признак повышения благосостояния многих рабочих семей – они переселялись в более благоустроенные и удобные квартиры. Снижение расходов на топливо и освещение отражает общее удешевление промышленных товаров после 1923 г. В то же время отмечался рост цен на сельскохозяйственные продукты, что естественно повлекло за собой увеличение расходов на питание рабочих семей, хотя одновременно улучшалась структура набора потребляемых ими продуктов. Введение высоких акцизов на спиртные напитки и табачные изделия удвоило долю соответствующих расходов с 2 до 4%.

В затратах на одежду в 1924 г. произошел небольшой скачок вниз, затем они опять стали повышаться. Такая неустойчивость возникла в результате взаимодействия двух разнонаправленных векторов: упомянутого уже удешевле-

ния промышленных товаров и возросшего платежеспособного спроса на более качественные и модные пальто, костюмы, платья.

Самую большую статью расходной части бюджета, примерно 45%, составляли затраты на питание: люди приходили в себя после голодных лет. Причем рабочие семьи стали значительно лучше питаться (табл. 6). К сожалению, в последующее время на достигнутом 1925 и 1926 гг. уровне потребления удержаться не получилось. Так, среднедушевое потребление мяса на уровне 55 кг удалось восстановить лишь в 50-е годы. Это только подчеркивает, как много было сделано к концу восстановительного периода для улучшения условий жизни рабочих семей.

Таблица 6

**Потребление продуктов питания 1 члена семьи
рабочих и служащих, кг, в пересчете на год**

Продукт	1918 апрель	1919 декабрь	1920 октябрь	1921 сентябрь	1922 октябрь	1923 февраль	1924 февраль	1925 октябрь	1926 октябрь
<i>Семьи рабочих</i>									
Хлебопродукты	132	179	168	154	208	212	208	194	188
Мясо	14,1	15,9	16,2	18,3	25,7	29,3	33,3	55,9	55,0
Сало	0,7	0,8	0,8	0,8	1,1	1,6	2,8	2,6	2,6
Масло растительное	3,8	2,3	1,5	2,3	4,4	5,6	5,6	3,8	3,4
Сахар	2,6	3,9	2,1	2,0	8,9	5,1	6,4	10,6	12,1
<i>Семьи служащих</i>									
Хлебопродукты	144	173	159	165	188	190	185	170	168
Мясо	23,4	23,1	23,8	20,1	33,4	39,5	44,6	65,0	62,9
Сало	1,1	1,3	1,0	1,1	1,3	2,0	2,6	2,3	2,0
Масло растительное	4,3	2,1	1,3	2,1	3,9	4,6	4,1	2,6	2,3
Сахар	2,8	4,1	2,6	2,8	4,3	6,7	9,2	13,3	15,1

По уровню денежных доходов и качеству питания семьи рабочих уступали семьям государственных служащих, ра-

ботников государственных торговых учреждений и банков. Об этом, в частности, можно судить по уровню оплаты их труда (табл. 7).

Таблица 7

Среднемесячная зарплата государственных служащих, работников кредитных и торговых учреждений в РСФСР в 1924–1927 гг., в червонных рублях

Категория работников	1924/1925	1925/1926	1927, II кв.
Средняя по государственным учреждениям	58,42	72,81	80,94
Центральные управления	112,83	141,39	155,81
Губернские администрации	60,08	76,98	89,57
Учителя начальных и средних школ	37,50	47,67	56,52
Работники почт и связи	49,50	62,29	73,42
Банки и др. кредитные учреждения	87,25	104,92	105,81
Управление торговлей	95,33	119,23	128,12
Больницы и поликлиники	34,67	42,87	50,19

Цифры беспристрастно говорят о том, что по уровню оплаты труда работники высшего эшелона власти намного превосходили все другие категории служащих. Уровень жизни чиновников был выше, чем у рабочих, структура питания лучше (табл. 6). За ними, обгоняя «красных банкиров», шли «ответственные работники» управления торговлей. На последнем месте оказались учителя начальных и средних школ, а также врачи и другой медицинский персонал.

Благосостояние крестьянства

Анализ социально-экономического положения крестьянства целесообразно начать с его денежных доходов. В качестве примеров можно взять три района: самый богатый – Центральный (Московский), бедный – Северное Поволжье, включая Татарию, и средний – Центрально-Черноземный регион, включая Тульскую и Рязанскую губернии, в 1923/1924 и 1925/1926 гг.

Прежде всего стоит отметить, что Центральный (Московский) промышленный район стал лидером и в области

товарного производства продовольствия. Он прочно занимал первое место по объему реализации продукции и растениеводства, и животноводства. Однако основным источником денежных доходов для крестьянских семей этого региона служили заработки «на стороне», чаще всего на промышленных предприятиях и личных промыслах. Их доходы от собственных фабричных и торговых заведений увеличились с 93 руб. в 1923/1924 гг. до 305 руб. в 1925/1926 гг.

В Центральном сельскохозяйственном (Черноземном) регионе наблюдался рост в два-три раза денежных доходов от продажи продукции как полей, так и животноводства. В то же время в четыре раза возросли поступления прибыли от собственных торговых и промышленных заведений.

Самой высокой динамикой после потрясений 1921 г. отличалось развитие крестьянской экономики Северного Поволжья. Но и здесь основным источником денежных доходов для населения сельских районов были заработки на стороне.

Крестьянские бюджеты, в отличие от государственного, практически все годы были бездефицитными. Расходы росли так же стремительно, как и доходы, но не выходили за их рамки. Крестьянские семьи жили по средствам: их доходы определяли расходы.

Логично, что лидером и по масштабам расходов выступал Центральный (Московский) промышленный район, причем основной статьёй расходов было приобретение промышленных товаров. Инвестиции на закупку инвентаря и строительство новых построек в восстановительный период занимали весьма скромное место: их объемы не превышали затраты на приобретение продуктов животноводства. В других регионах происходили аналогичные процессы, но в меньших размерах.

Общий вывод: чаша весов при сопоставлении денежных доходов и материального благосостояния разных слоев населения России в конце восстановительного периода сильно колебалась, часто склоняясь все же в пользу крестьянских семей, особенно тех, которые жили в производящей полосе.

В период гражданской войны, т. е. в годы, когда многое определяла разверстка, сельское население таких губерний по уровню потребления основных продуктов питания уступало городскому. В какой-то степени крестьян выручали картошка и овощи, молоко, а также то зерно, которое удавалось скрыть от продотрядов. Через пару лет после отмены продразверстки, т. е. начиная с 1924 г., их питание радикально улучшилось: по хлебу и крупам, а также по потреблению сала они обогнали горожан и заметно приблизились к ним по потреблению мяса, растительного масла и сахара (табл. 8).

Таблица 8

Потребление пищевых продуктов в расчете на одного сельского жителя в 1919–1927 гг., кг в год

Продукт	1919/ 1920	1920/ 1921	1921/ 1922	1922/ 1923	1923/ 1924	1924/ 1925	1925/ 1926	1926/ 1927
	зима							осень
<i>Потребляющие губернии</i>								
Хлебо-продукты	181	177	181	224	228	224	230	229
Мясо	16,5	16,2	22,1	16,1	30,6	33,9	38,8	38,7
Сало	1,3	2,1	2,5	2,1	3,9	4,3	4,3	2,8
Масло растительное	0,7	0,5	0,8	2,1	1,8	2,5	2,5	2,3
Сахар	0,5	0,2	0,3	1,3	1,6	3,4	5,1	4,6
<i>Производящие губернии</i>								
Хлебо-продукты	243	206	131	261	261	248	246	246
Мясо	15,6	25,6	31,3	11,3	15,6	29,8	37,7	35,4
Сало	1,0	4,1	2,6	1,5	2,9	3,8	4,8	3,1
Масло растительное	2,8	1,6	0,8	5,1	1,5	3,1	3,3	2,5
Сахар	0,3	0,5	0,2	0,5	1,3	2,3	3,6	2,9

Некоторыми особенностями отличалась структура и размеры потребления продуктов питания у крестьян производящих губерний.

Естественно, что крестьяне, производящие зерно, в урожайные годы потребляли больше хлеба, преимущественно ржаного, различных каш, блинов и пирогов. Крупных запасов продуктов питания у них не было, поэтому в засушливые годы потребление сельского населения производящих губерний резко снижалось. Так случилось после неурожая 1921 г. и повторилось после засухи 1924 г., охватившей территорию, где проживало 7 млн чел. При этом происходил массовый сброс поголовья скота. Потребление мяса на короткий период резко увеличивалось, а на следующий год еще более резко падало.

Большой удельный вес в крестьянском рационе, особенно в осенний период, занимали картофель (в 1926 г. – свыше 300 кг на одного члена семьи), овощи и фрукты (около 80 кг). Невысоким был уровень потребления рыбы: всего 7–8 кг в год. Баланс поступления жиров обеспечивался в основном за счет сала и масла коровьего, и, в меньшей степени, растительного. Особое значение для поддержания сил и здоровья крестьянской семьи имело молоко. Так, осенью 1925 г. потребление молока в расчете на каждого сельского жителя составило 111 л, в 1926 г. – 122 л, что заметно превышало уровень потребления молока городскими жителями. Практически в каждом крестьянском хозяйстве были куры, а значит, и яйца. Где были водоемы, разводили уток и, реже, – гусей.

К концу восстановительного периода основные потребности населения в сбалансированном рационе питания и в городах, и в деревне были удовлетворены на уровне, который был несколько выше довоенного, что, в свою очередь, благоприятно сказывалось на здоровье людей и производительности их труда. Стоит подчеркнуть, что заслуга такого успеха принадлежала не так называемым нэпманам, а крестьянам.

Проблема во что одеться и обуться не была такой острой, как продовольственная, поскольку основная часть населения, особенно сельского, обеспечивала себя повседневной одеждой и обувью сама или за счет продукции местных ремесленников. Легкая промышленность поставляла сырье – ткани, главным образом, ситцевые и льняные. Так, в

1925/1926 гг. в расчете на душу населения в России было выпущено около 17 м тканей всех видов. В том же году на 1 тыс. чел. было произведено лишь 74 пары кожаной обуви и 172 пары резиновой.

Жилье и здоровье населения

Большим вопросом для горожан, особенно для тех, кто жил с семьей на одну зарплату, было жильё. И в довоенное время в городах многие семьи, особенно сезонных рабочих, ютились в непригодных помещениях, часто в общежитиях. В период мировой и гражданской войн многие дома и постройки пришли в негодность. Так, в городах было разрушено 361 тыс. зданий – из строя вышло 14% всей имевшейся тогда жилой площади. Значительно пострадала и часть крестьянских изб, особенно в деревнях, которые находились в районах непосредственных боевых действий. Поэтому жилищная проблема по своей остроте занимала второе место после продовольственной. Сколько-нибудь крупных денежных ресурсов для ее решения ни у населения, ни у государства не было. Тем не менее нужда заставляла искать и находить средства там, где их, казалось, не было – объемы строительства нового жилья, хотя и в небольших масштабах, но все же расширились (табл. 9).

Таблица 9

Ввод в эксплуатацию жилья в городах и поселках городского типа в РСФСР в 1923–1926 гг., тыс. кв. м

1923	1924	1925	1926	Всего
762,1	866,5	1271,6	2159,0	5059,2

Примерно пятую часть строительства финансировало государство, десятую – кооперация, остальную (основную) взяли на себя частные лица. Подавляющее большинство новых домов были из дерева – самого дешевого строительного материала, который к тому же зимой хорошо сохранял тепло.

Конечно, продовольствие, одежда и жилье – неотложные потребности, которые приходится удовлетворять в пер-

вую очередь. Однако главная потребность и самое большое богатство, которое есть у человека, — это здоровье. Считается, что перед войной продолжительность жизни в России составляла 33 года — в основном из-за высокой детской смертности. Уже после того как замолкли пушки, людей продолжали косить голод и эпидемии — средняя продолжительность жизни упала ниже отметки 30 лет. Справиться с голодом общими усилиями удалось сравнительно быстро. Борьба же с эпидемиями потребовала длительной подготовки. Здесь необходима была своя стратегия и тактика, многочисленная армия врачей и медработников, много лекарств и различного инструмента, развертывание эшелонированной системы больниц, других опорных пунктов для медицины. Причем все это пришлось создавать срочно, при огромном дефиците квалифицированных специалистов, медикаментов, денег.

Главным направлением в деятельности системы здравоохранения оставалась борьба с эпидемиями и очагами опасных заразных болезней среди мирного населения. Стабилизировать обстановку удалось только после 1924–1925 гг. (табл. 10).

Таблица 10

**Динамика заразных заболеваний по РСФСР
в 1921–1926 гг., тыс. чел.**

Заболевание	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Брюшной тиф	414,6	262,7	104,5	117,4	117,5	88,1
Сыпной тиф	574,8	1027,0	214,6	104,8	56,8	42,8
Возвратный тиф	663,8	1015,4	194,0	41,9	16,9	11,9
Дизентерия	548,5	330,8	198,0	269,1	236,9	178,2
Малярия	1266,3	2091,4	4610,4	4574,2	3619,7	3147,3
Оспа	45,3	15,6	16,5	25,9	1625	13,7
Цинга	198,9	158,5	60,6	52,5	56,9	44,4

К 1926 г. удалось победить такие опасные, безжалостные, массовые болезни, как тиф (в 1921 г. тифом переболел каждый 10-й россиянин), дизентерию, оспу, цингу. Но им

на смену пришли туберкулез (в 1926 г. зарегистрировано свыше 1,2 млн больных), трахома (более 0,7 млн заболеваний), эпидемии гриппа (3,2 млн пострадавших). Однако общий баланс напряженной борьбы с болезнями был положительным, о чем убедительно свидетельствуют данные о высоких приростах численности населения страны.

Отметим, что абсолютно достоверных сведений по этому очень важному вопросу в литературе нет. В этой связи, пожалуй, заслуживают наибольшего доверия данные, приведенные председателем Госплана Г. Кржижановским на ноябрьском (1928 г.) Пленуме ЦК ВКП(б) (табл. 11). Эти цифры подтверждает и официальная статистика, хотя и с небольшими отклонениями.

Таблица 11

**Динамика численности населения СССР
в 1913–1928 гг., млн чел.**

1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922
134,6	136,9	138,8	137,1	137,0	137,7	135,0	132,8	131,5	132,4
1923	1924	1925	1926	1927	1928				
133,1	135,0	140,6	143,8	147,0	150,5				

Важно подчеркнуть, что после окончания гражданской войны в России ускоренным темпом шла ликвидация неграмотности среди взрослого населения, повышалась квалификация почти всех категорий работников, происходило массовое обучение молодежи.

Даже в условиях чрезвычайно трудного 1921/1922 г., народное образование Советской России по численности учащихся превзошло параметры довоенных лет. Наиболее динамично развивалась система подготовки профессиональных работников для различных отраслей народного хозяйства. Стоит подчеркнуть, что все формы образования были бесплатными, т. е. доступными для всех слоев населения.

Власти стремились открыть доступ для широких масс не только к знаниям, но и к достижениям культуры и искусства (табл. 12).

Развитие учреждений культуры и искусства, количество

Учреждение	1923/1924	1924/1925	1925/1926	1926/1927
Театры	1953	2700	–	2371
Музеи	766	841	858	846
Кинозалы	871	1117	1882	2599

Заключение

В ходе весьма непростого восстановительного периода после семи военных лет удалось достигнуть и превзойти довоенный уровень развития промышленности и сельского хозяйства, производительности труда и его оплаты. Качество жизни рабочих и крестьян, их реальные доходы и потребление продуктов питания заметно превысили соответствующие показатели 1913 г. Все это было похоже на чудо.

На самом деле это был результат новой экономической политики, активно поддержанной «снизу» широкими массами населения. При этом в начале у правительства не было какой-либо комплексной программы действий на несколько лет вперед. Приходилось двигаться шаг за шагом, на ходу исправляя ошибки. Иногда приходилось возвращаться назад, чтобы скорректировать курс. Постоянными ориентирами служили три стратегические цели:

- 1) качественное улучшение условий жизнедеятельности людей;
- 2) повышение производительности их труда;
- 3) формирование нового социально-экономического уклада, очищенного от лиц с нетрудовыми доходами.

Только в конце восстановительного периода как бы из отдельных мероприятий, нестандартных решений и неожиданных действий, сложилась еще не завершенная, но в общем целостная модель будущего общества.

Период восстановления стал лучшим пятилетием хозяйственного строительства в экономической истории Советской России.

СТАНЕТ ЛИ ВЬЕТНАМ «ТИГРОМ»?

А. Н. ПОРУНОВ,
Сызранский технический университет

Сегодня опытные эксперты видят во Вьетнаме то, что можно было заметить в Китае каких-нибудь десяток лет назад: «тигр готовится к прыжку»!

Как и в Китае, коммунистическая партия здесь остается единственной легальной политической организацией и, кажется, что никто не думает о том, насколько естественна и законна ее монополия на власть. Если кто и задает себе такие вопросы, рискуя быть обвиненным в «подрывной» или «шпионской» деятельности, так это буддистские священники и монахи в окраинных провинциях Вьетнама.

Иностранные инвесторы усматривают в деятельности компартии и положительные моменты. В то время как из-за страха перед многочисленными угрозами мусульманских террористов многие бизнесмены сворачивают свою деятельность в Индонезии, Малайзии и даже в Таиланде, ныне Вьетнам, по мнению многих специалистов ведущих консалтинговых фирм Гонконга, относится к самым безопасным и стабильным странам Азии. И это приносит определенные плоды. Страна с ежегодным приростом ВВП около 7% в 2002 г. стала вторым, после своего северного соседа – Китая, государством-лидером по темпам роста экономики среди всех азиатских государств (для сравнения: Россия, по самым оптимистическим оценкам, таких темпов роста экономики достигнет не ранее 2015–2020 гг.).

Стремительно растет вьетнамский экспорт (рис. 1). Не только рис и кофе, благодаря которым вьетнамцы стали в мире нацией номер 2 по экспорту, но и обувь, электроника, текстиль, многочисленные рыбные продукты приносят теперь стране твердую валюту. Многие китайские производи-

© ЭКО 2003 г.



тели одежды, исчерпавшие экспортные квоты на поставки в Европу и США, открывают дочерние компании в соседнем Вьетнаме, где в изобилии дешевая рабочая сила, и таким образом решают не только свои проблемы, связанные с экспортными ограничениями, но и проблему занятости для вьетнамцев.

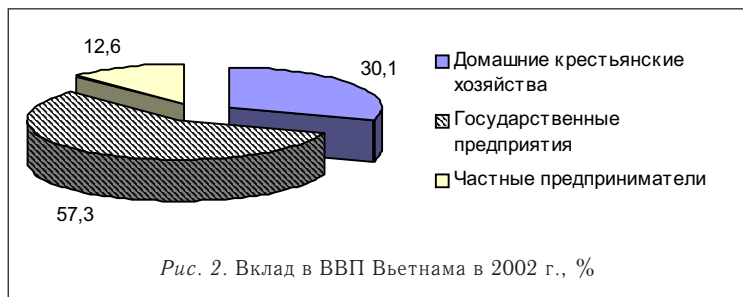


Вьетнам, как и Китай, сейчас проводит довольно активную политику открытых дверей, особенно в отношении иностранных инвесторов. Уже с декабря 1986 г. в междуречье Красной реки и Меконга, на территории, равной половине Франции или Германии, проводится политика нового экономического реформаторского курса, получившего название «Doi Moi». Этот курс был обусловлен не осознанием химерности социализма, а прежде всего тем, что в эпоху Горбачева пересохла бурная «финансовая река» из Советского Союза. Последствия грозили всеобщим голодом. Люди тысячами покидали страну.

Когда в соседнем Китае танки выкатились на площадь Тянь-нань-мынь в Пекине (1989 г.), в Ханое решили свернуть, или, по крайней мере, приостановить курс экономи-

ческих реформ. Были опасения, что экономические реформы могли бы втянуть Вьетнам в водоворот «мирной эволюции», так же как это произошло со многими бывшими социалистическими странами восточного блока. Прорыв произошел только в конце 90-х годов. Все началось с неожиданных парламентских дебатов по вопросам вьетнамско-американских взаимоотношений и сотрудничества. Ратификация «Двухстороннего торгового соглашения» (ноябрь 2001 г.) с бывшим противником – США – позволила поднять вьетнамский экспорт на невиданную ранее высоту. Затем последовал закон о частном предпринимательстве, по которому 5000 государственных предприятий, находившихся в плачевном экономическом состоянии, были отданы в руки динамично развивающегося частного бизнеса.

За последние два года во Вьетнаме, самой большой стране Индокитая (80 млн жителей), было основано 45000 новых частных фирм. На сегодняшний день иностранные инвесторы вложили в экономику страны почти 5 млрд дол. Правительство создает самые благоприятные условия как для внутренних, так и для иностранных инвесторов. Предполагается, что до 2005 г. Вьетнам получит инвестиции на общую сумму больше чем 12 млрд дол.



«Разведку боем» с целью создания «плацдарма» на экономическом поле Вьетнама ведут такие крупнейшие транснациональные корпорации, как «Форд мотор», «Хитачи», «Мицуи», «Иточи», «Хейнекен», «Мерседес-Бенц» и многие другие. Темпы расширения их экономического присутствия впечатляют. Так, корпорация «Хейнекен» в 2002 г. увели-

чила свой торговый оборот на рынке Вьетнама на 195%, «Даймлер-Крайслер» – на 243%. С начала 2002 г. на внутреннем рынке Вьетнама значительно активизировались фирмы Великобритании, Южной Кореи, но особенно заметную активность проявляют фирмы Германии. И этому есть объяснение – нигде в мире сегодня бизнес не имеет таких выдающихся результатов в торговле, как во Вьетнаме.

После 27-летнего социалистического строительства юг страны начинает новую экономическую жизнь.

В Китае Шанхай – это лицо экономики, а Пекин – власти. Также и во Вьетнаме – Хошимин и близлежащие провинции – это лицо экономики Вьетнама, здесь производится почти треть валового внутреннего продукта страны, Ханой же задает политический тон.

Сегодня низкий экономический уровень страны, проявляющийся прежде всего в более чем скромном валовом внутреннем продукте в размере 420 дол. на одного жителя в год (Россия: 2000, Германия: 25800 дол.), коммунистическая партия объясняет уже не только последствиями военных действий, но и собственными ошибками.



Во Вьетнаме все еще отсутствует современная экономическая инфраструктура. Район дельты Меконга на южной оконечности страны, где проживает более 18 млн человек, ровно столько, сколько в Камбодже и Лаосе, вместе взятых, и удаленный от Ханоя на 1700 километров, связан с центром единственной старой транспортной артерией, от функционирования которой во многом зависит жизнь в этих местах. Однако и столица Ханой, и экономический центр страны Хошимин также пока не располагают развитой системой транспортных коммуникаций. Однако её строительство уже идет.

Не менее серьезным сдерживающим фактором экономического развития Вьетнама являются коррупция и огромный, непомерно раздутый чиновничий аппарат. Очень часто они являются противниками каждого изменения, тем более если видят в них ущемление своих корыстных интересов. По оценкам экономических экспертов, почти 10% ВВП страны исчезает на счетах местной мафии, полиции и жадных до денег кадровых работников государственного аппарата, которые «друг другу руки моют», строят роскошные виллы и катаются в дорогих авто.

Вьетнам готовит новые кадры. Кадры для будущей рыночной экономики. Около 70 тыс. студентов учатся в Германии, еще больше – во Франции и США. Они возвращаются домой не только с профессиональными знаниями, но и новым политическим мышлением, новым взглядом на государственное устройство Вьетнама. Конкуренция не только в экономике, но и в политической сфере – вот мнение абсолютного большинства из них.

Вьетнам остается все ещё бедной, аграрной страной, расположенной между экономическим гигантом Китаем и динамично развивающимися государствами Юго-Восточной Азии. В стране ещё велика доля убыточных государственных предприятий. Однако правительство задалось целью сделать Вьетнам до 2020 г. нацией с модернизированной экономикой. В течение ближайших 10 лет оно намерено осуществить программу обширной индустриализации страны. Важнейшее место в программе индустриализации отво-

дится реформированию государственных предприятий. До 2005 г. их число предполагается сократить с 5000 до 3000. Считается необходимым также вместе с прозрачностью экономических процессов сделать более открытой и демократичной политическую жизнь страны. Речь идет о политической реформе с учетом национальных особенностей и интересов Вьетнама.

За прошедшее десятилетие сократилось более чем наполовину число беднейших домашних хозяйств, это почти на 300 тыс. домашних хозяйств ежегодно. Для этого каждый год создаются почти 1,2 млн новых рабочих мест. Тем не менее 14,7% населения живут все еще в бедности (меньше чем на доллар в день). Правительство надеется, что ежегодные темпы сокращения числа беднейших хозяйств будут составлять от 1,5 до 2,0%, и таким образом, предполагается, что до 2010 г. с бедностью в стране будет покончено.

Успех экономических реформ во Вьетнаме тесно связан с развитием великого соседа – Китая. Вьетнам, как и другие государства группы «АСЕАН», определяя вектор национального развития, во многом копирует китайскую модель. Во время двухсторонней вьетнамо-китайской встречи в Пномпене в 2002 г. была достигнута договоренность о создании зоны свободной торговли между Вьетнамом и Китаем, которая должна уже через 10 лет охватить не менее 2 млрд потребителей в Китае и государствах Юго-Восточной Азии. Торгово-экономические связи между этими странами развиваются в последние годы особенно интенсивно. Если в 1992 г. объем торговли с Пекином составлял всего 32 млн, то в 2002 г. он составил уже 2,9 млрд дол. Вьетнам и Китай, как, впрочем, и их ближайшие соседи, сегодня как никогда заинтересованы в надежности и стабильности этого региона.

Вполне вероятно, что в 2020 г. мир станет свидетелем рождения еще одного «тигра» в Юго-Восточной Азии.

Умение вежливо отказать человеку, обратившемуся к вам с просьбой или предложением, – одна из самых тонких процедур современного этикета. Как сохранить свою позицию, не обидев собеседника и не потеряв потенциального партнера в будущем?

Об этом в журнале «Протокол и этикет» рассказывает **Александр Васильевич СИМАГИН**, историк, искусствовед, в настоящее время – директор Учебно-методического центра профсоюзов Санкт-Петербурга, преподаватель делового этикета в международном институте «Женщина и управление». «Работа все больше укрепляет во мне мнение, – говорит автор, – что установление и поддержание цивилизованных деловых и межличностных отношений во многом зависит от соблюдения норм этикета. Иногда даже кажется, что все наше общение – это сплошные этикетные условности».

«К сожалению, я не могу...»

(вежливый отказ как техника и искусство)

А. В. СИМАГИН

– Хочу предложить вам, – тут женщина из-за пазухи вытащила несколько ярких и мокрых от снега журналов, – взять несколько журналов в пользу детей Германии. По полтиннику штука.

– Нет, не возьму, – кратко ответил Филипп Филиппович, покосившись на журналы. Совершенное изумление выразилось на лицах, а женщина покрасилась клюквенным налетом.

– Почему же вы отказываетесь? – Не хочу.

– Вы не сочувствуете детям Германии? – Равнодушен к ним.

– Жалеете отдать полтинник? – Нет. – Так почему же? – Не хочу.

Михаил Булгаков. «Собачье сердце»

Как-то мне пожаловалась одна знакомая, сотрудница государственного учреждения: «Много лет веду прием посетителей. Пожалуй, самое трудное для меня – отказать посетителю в его просьбе. Всегда испытываю в этом случае психологический дискомфорт, даже когда закон однозначно на моей стороне.

Да и для моих коллег отказ – непростая проблема, зачастую приводящая к скандалам, жало-

бам. В конце концов стресс испытывают обе стороны.

Неужели нет каких-то универсальных приемов и правил отказа?»

Даже при самом безукоризненном обслуживании клиентов возникают ситуации, когда посетителю приходится отказать. В определенных случаях отказ необходим, поскольку требования или просьбы клиентов превышают законные возможности организации. Но неправильно сде-



ланный отказ может спровоцировать жалобы и конфликты, стать причиной испорченного настроения и клиента (посетителя), и работника фирмы. Избежать этого можно, если следовать сложившимся в культуре делового общения правилам и принципам отказа.

Прежде всего, отказ должен быть юридически обоснован. Иначе в глазах клиента он будет выглядеть неубедительным и незаконным. Ссылка на инструкции, правила, правовые нормы является весомым аргументом при отказе. Однако невозможно все тонкости отношений в деловой сфере отрегулировать законами и служебными инструкциями. Иногда может быть уместна ссылка, скажем, на традиции фирмы типа «у нас это не принято».

В любом случае объяснение причины отказа – одно из требований делового этикета, важный психологический прием и необходимое условие сохранения добрых отношений с посетителем, своего рода «профилактическое средство» от всевозможных неприятностей.

Этому может способствовать также принцип психологической и эмоциональной поддержки при отказе. Такие этикетные формулы, как: «я вас понимаю», «я вам сочувствую», «мне жаль, что так получилось», «я огорчен, что не могу пойти вам навстречу» и др., позволят не выглядеть в глазах посетителей черствым и бессердечным. Особенно нуждаются в эмоциональном сопереживании инвалиды, люди пожилые, перенесшие психическую травму. Понимая проблемы кли-

ентов и посетителей, сотрудник организации в свою очередь получает моральное право на их снисходительность в случае собственной ошибки.

Нередко, однако, случается, что отказ и справедлив, и юридически обоснован, но облечен в такую грубую форму, что мы невольно ставим под сомнение его правомерность. Именно грубость, небрежная речевая форма чаще всего задевают посетителей. Необходимым условием культуры отказа является в этой связи и соблюдение вежливости. Еще в XVII в. французский писатель Ж. де Лабрюйер говорил: «Есть люди, которые гораздо вежливее отказывают, чем другие умеют давать».

В русском языке достаточно выражений, с помощью которых можно сделать отказ вежливым и смягчить его категоричность: «к сожалению, я не могу», «я бы с удовольствием, но...», «боюсь, что не смогу вам помочь» и др. Но просто «нельзя», «не положено», «и не подумаю» прозвучат грубо и неуважительно. Игнорирование формы отказа, требований вежливости и такта может привести к самым печальным последствиям даже в тех случаях, когда мы правы по существу.

Обеспечить вежливость можно также используя технику «косвенного отказа». В этикетной культуре многих народов она получила самое широкое распространение. Так, английский этикет в ситуации отказа не признает слишком категоричных, прямолинейных форм. И средствами английского языка сложно передать такие хорошо нам

знакомые негативные восклицания, как: «это абсолютно исключено», «хоть убей, не могу», «нет и еще раз нет», «наотрез отказываюсь», «ни за какие деньги» и т. д.*

Но, пожалуй, особенно изощренным в технике косвенного отказа является японский этикет. Известный журналист и публицист Всеволод Овчинников пишет об этом в книге «Ветка сакуры»: «В разговорах люди всячески избегают слов “нет”, “не могу”, “не знаю”, словно это какие-то ругательства, нечто такое, что никак нельзя сказать прямо, а только иносказательно и обиняком.

Даже отказываясь от второй чашки чая, гость вместо “нет, спасибо” употребляет выражение, дословно означающее “мне уже и так прекрасно”.

Если токийский знакомый говорит: “Прежде чем ответить на ваш вопрос, я должен посоветоваться с женой”, не нужно думать, что перед вами поборник женского равноправия. Это лишь один из множества способов не говорить человеку “нет”.

Примем также к сведению ценное замечание крупного западного специалиста в области сбыта продукции Элмера Виллера, автора книги «Как подать себя другим»: «Умейте тактично отказать в чем-либо. У вас попросили денег взаймы, не говорите, что у вас нет, что вы не можете дать. Скажите лучше: “Я бы с удовольствием дал, если бы были”. Не допускайте конфликта между вами и дру-

гим человеком. Скажите, что вы с ним согласны, но третья сторона, обычно безличная, мешает пойти ему навстречу».

Конечно, иногда приходится иметь дело с людьми, которые, добываясь своего, буквально идут напролом. Они шантажируют, угрожают жалобами.

В таких случаях вежливость должна сочетаться с твердостью и принципиальностью. Зарвавшегося посетителя можно поставить на место с помощью корректности – строгой, официальной, подчеркнутой вежливости. При этом никто не обвинит нас в том, что мы переступили границы приличий.

Есть и такой тип посетителя, который прекрасно понимает, что отказывают ему обоснованно. Тем не менее, пытаясь добиться желаемого, он использует различные хитрости, лесть, комплименты. Он взывает к сочувствию, человечности, клянется, что от выполнения просьбы зависит его судьба, бизнес, карьера и даже сама жизнь. В таких случаях можно использовать технику «перманентного отказа». В чем ее суть? Мы однозначно, четко и лаконично формулируем то, чего сделать не можем. Не позволяем увести себя в сторону, не поддерживаем побочных тем. А неприятное впечатление от отказа сглаживаем благодарностью за сделанные в наш адрес реверансы. Мы разделяем мотивацию другой стороны, соглашаемся со всем, что говорит наш собеседник. И только в одном продолжаем вести

* Ступин Л. С., Игнатъев К. С. Современный английский речевой этикет. Л., 1980.

свою линию – вразумительно и ясно говорим, что не можем пойти ему навстречу.

Очень неплохо, если обстоятельства позволят нам частично удовлетворить просьбу посетителя или предложить взамен какую-либо другую услугу: «К сожалению, мы не можем... но могли бы предложить...» Или: «Выполнить вашу просьбу полностью у нас нет возможности, сегодня мы можем ограничиться...» Или можно перенести выполнение просьбы во времени: «Я с удовольствием помогу вам, но в настоящее время нет такой возможности, давайте перенесем...» Иногда такой перенос сам по себе решает проблему.

Разумеется, необходимо учитывать конкретную ситуацию и индивидуальные особенности кли-

ентов и посетителей. Для одного подойдут строгие и категоричные формы отказа, для другого убедительной будет более мягкая манера, а третьему можно просто сказать: «Меня за это накажут». Комбинация различных приемов отказа, их творческое применение поможет не нарушить правил и инструкций и одновременно не расстаться с клиентом врагами.

При этом категорически недопустимо, чтобы один работник отказывал, а другой шел навстречу. Ничто так не подрывает авторитет организации! Здесь следует придерживаться принципов корпоративности.

И наконец, всегда необходимо помнить, что не следует отказывать людям без крайней надобности.

«ПРОТОКОЛ И ЭТИКЕТ» – искусство делового общения для всех!

Руководителям компаний, специалистам, курирующим организацию специальных мероприятий, а также всем, кто стремится повысить эффективность деловых коммуникаций, рекомендуем цветной научно-практический журнал **«Протокол и Этикет»**.

Исторические корни и межкультурные различия в протоколе и этикете, символы и ритуалы, этикет и повседневные ситуации, – об этом и еще многом другом вы сможете узнать из статей психологов, дипломатов, историков – специалистов в области протокола и этикета.

Подписной индекс в каталоге «Роспечать»: **15396**

Подписной индекс в каталоге периодических изданий для библиотек: **Б 873**

Подписной индекс в объединенном каталоге «Пресса России»: **83165**

Узнать, что скрывается за аббревиатурой МБА, с минимальными затратами средств и времени, получить базовые знания по менеджменту поможет книга:

Пирсон Барри, Томас Нил. Магистр делового администрирования. Краткий курс: пер. с англ. – М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2001. – 218 с.

Эта книга – действительно «краткий курс», «утилитарный конспект», «квинтэссенция описания стандартных ситуаций» и стандартных навыков, необходимых и российским менеджерам. Ниже предложен не «конспект» конспекта, а его «диагональ» – алгоритм личного успеха.

НАУЧИ СЕБЯ САМ

На рынке образования – множество предложений тренингов и семинаров, курсов и программ МБА (Магистр делового администрирования) – от местных до московских со стажировками в любой стране. Время – до двух лет! Цены – до 300 000 руб. за курс – не предел! Не всегда можно в ежедневной гонке за выживание нестоличной фирмы (завода) нестоличного менеджера (выпускника-«технаря») выкроить пару лет на учебу и несколько тысяч долларов на прямые и косвенные расходы. Да и кто даст гарантию возврата ваших инвестиций в учебу?

Каков же выход? Займитесь самообразованием.

Книга, о которой пойдет речь, состоит из трех основных частей, главы и подглавы которых – последовательные бизнес-процедуры успешной карьеры и бизнеса.

Первая часть – личное совершенствование: самоанализ, постановка целей, делегирование полномочий, личная производительность.

Вторая – искусство управления (финансы, управление проектами, управление персоналом, создание конкурентоспособной рыночной стратегии).

Третья часть посвящена разработке эффективной стратегии развития бизнеса. Важный раздел – оздоровление убыточных дочерних компаний и видов деятельности.

И в заключение нашего мини-обзора приведем 10 качеств эффективного менеджмента, обсуждаемых в книге.

1. Четко указывать направление.
2. Не только говорить, но и слушать.
3. Демонстрировать высокую честность.
4. Подбирать способных людей.
5. Учить и поддерживать подчиненных.
6. Давать объективную оценку.
7. Осуществлять постоянный контроль.
8. Понимать финансовые последствия решений.
9. Поощрять новые идеи и новшества.
10. Отдавать четкие приказы, когда необходимо.

Ю. ДАНИЛИН, Екатеринбург



...И будет тебе шоколадное счастье!

Долгое время врачи твердили измученным всякими стрессами женщинам, что их любимый шоколад и конфеты – это «сладкий яд». И лишь совсем недавно продвинутые журналы, видимо, «по просьбе трудящихся», смягчились и разрешили все же употреблять сладости. Но в небольших количествах.

И вот недавно, включив компьютер, наша юная секретарша обнаружила в Интернете текст, полностью реабилитирующий любимый продукт, причем по смыслу очень убедительный.

Мы решили, что такую сенсацию нельзя скрывать от народа.

Шоколад – это овощ!

Шоколад делают из какао-бобов и сахара.

Бобы – это овощи.

Сахар делают или из сахарного тростника, или из сахарной свёклы. А свёкла – овощ, к тому же полезный. И тростник тоже.

Поэтому шоколад – это овощ!

А шоколадные батончики содержат молоко, что полезно. Так что шоколадные батончики – это здоровая пища.

Изюм в шоколаде, вишни в шоколаде – все считаются фруктами, так что ешь, сколько захочешь.

Запомни: «STRESSED» пишется наоборот как «DESSERTS».

Отшли это послание четверем женщинам – и ты потеряешь 2 килограмма.

Отшли это всем шоколаголикам, которых ты знаешь, – и ты потеряешь 5 килограммов.

А если ты удалишь это сообщение – наберешь 10 килограммов!

...Поэтому я должна была отослать это письмо дальше. Я не могла так рисковать!

* * *

Здоровья вам и бодрости духа, дорогие читательницы!



ФИЛОСОФИЗМЫ И ЭКОНОМИЗМЫ

Раздельное питание богатых и бедных.

Обладал одной долькой в апельсиновом бизнесе.

Открылся третий глаз? Попробуй вести двойную бухгалтерию.

*Классика сельского хозяйства:
над пропастью во ржи, в пшенице,
в кукурузе, в бурьяках, картофеле...*

*Все ошибки цивилизации были когда-то
великолепными прогнозами.*

Не волнуйтесь об экономике.

Все будет путем. Длинным и долгим.

*После золотого дождя жди
обвала камней из-за пазух.*

**С. МИРОНЧЕНКО,
Одесса**

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 5. 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 23.04.03.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2930. Заказ 879.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Нестареющие истины

Мы достаточно религиозны, чтобы ненавидеть друг друга, но недостаточно религиозны, чтобы любить друг друга.

Дж. Свифт

Странное дело! Во все времена негодяи старались маскировать свои гнусные поступки преданностью интересам религии, морали и патриотизма.

Г. Гейне

Тот, кто чувствует достаточно силы в самом себе, чтобы владеть умами, не станет прибегать к насилию: к чему ему устранять человека других взглядов, когда в его же интересах дружеским убеждением привлечь его на свою сторону.

Сократ

