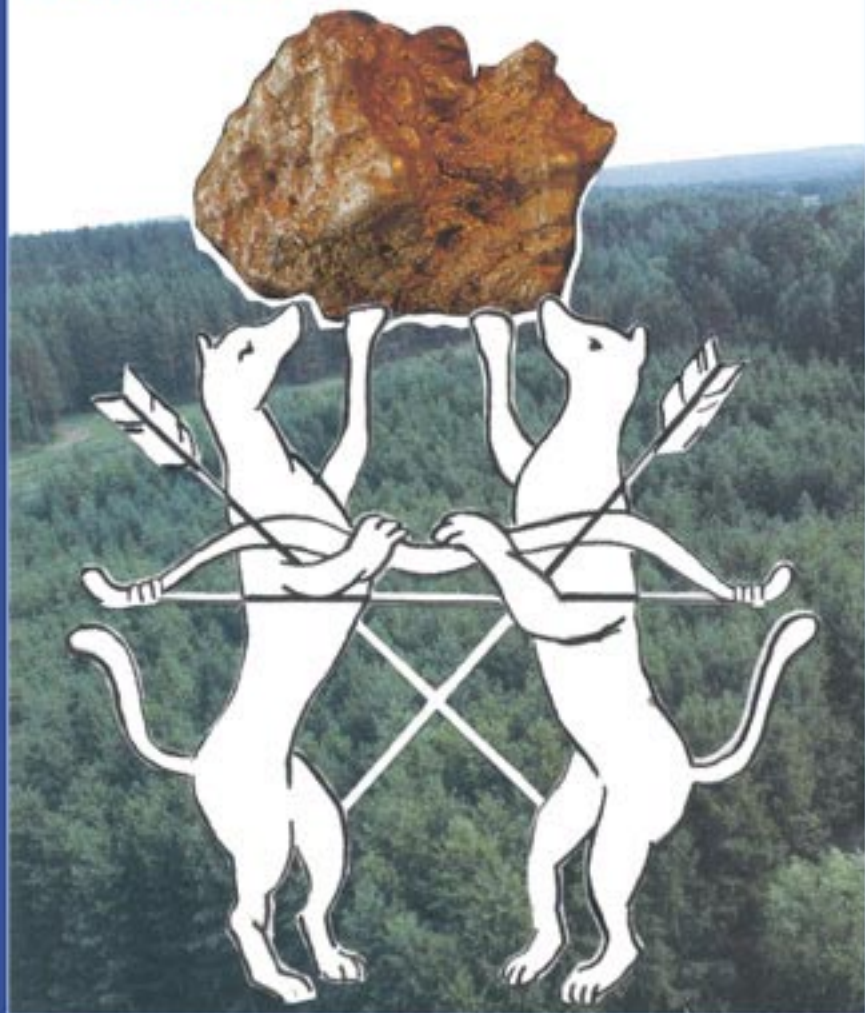


ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Безопасность Сибири начинается с экономики



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

7 (349) 2003

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

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

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

МИРОНОВ В. Н., президент Русской Американской
стекольной компании, председатель Ассоциации
товаропроизводителей Владимирской области, кандидат
экономических наук, Владимир

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

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

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

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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

В НОМЕРЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 2 СЕНЧАГОВ В. К.,
ИВАНОВ Е. А.
Методологические подходы
к оценкам долгосрочных
параметров ВВП

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 11 СУЛАКШИН С. С.
Союзам товаропроизводителей
необходимы реальные права
- 17 РОМАНИХИН А. В.
Лоббирование отраслевых
интересов: опыт агропромышлен-
ного комплекса

ЭКО-ИНФОРМ

- 10, 21
- 23 СОКОЛОВ В. М.,
ЯГОЛЬНИЦЕР М. А.
Роль горнорудного комплекса
Сибири в экономическом
обеспечении национальной
безопасности страны
- 41 ЗАУСАЕВ В. К.,
ВОРОНЦОВА Л. С.
Малое предпринимательство
на Дальнем Востоке

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

Предприятие и Интернет: возможности, о которых нужно знать

- 49 ПАРИНОВ С. И.
Чтобы преуспеть в настоящем,
надо заглянуть в будущее
- 55 ЩЕГЛОВ Ю. А.
Зачем нужен Интернет-маркетинг?
- 61 Качество, надежность, быстрота
(в творческой мастерской Дирек-
торского Форума выступают:
О. Н. Луговой, А. Н. Логинов,
Ю. Д. Чащин, А. Г. Киселев,
Б. П. Зима, Ю. И. Бернадский)

МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР

- 74 ВАСИЛЬЕВ А. М.
Исламский экстремизм как
проявление кризиса мусульман-
ской цивилизации

ОБРАЗОВАНИЕ

- 94 ФИЛАТОВ С. А.
Региональная конкуренция вузов

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 104 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.
Женский взгляд,
или адекватная микроэкономика

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 116 ШОРОХОВ В. П.,
МОРОЗОВА Н. Н.
Богатые и бедные:
концептуальная дилемма

РЕГИОН

- 129 ВОЛОЖАНИН В. В.
Челябинский вариант. Концеп-
ция и механизм осуществления
промышленной политики
администрации Челябинска

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 139 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.
Теория денег М. И. Туган-
Барановского
- 160 Памяти А. А. Симоняна

УПРАВЛЕНИЕ

- 162 КУЛИКОВ В. И.
Нужна активная организацион-
ная культура
- 173 УШАКОВ И. И. Кризисы
в компаниях

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 183 КОТИЛКО В. В.
США и Россия: экономические
интересы в Каспийском регионе

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

- 188 К обсуждению статьи Н. В. Глад-
ких «Защита Павловой»
(ЭКО. 2003. № 1)

POST SCRIPTUM

- 192 МИРОНЧЕНКО С. Экономысли



Институт экономики РАН в последние годы разрабатывает научную Концепцию долгосрочного развития экономики России до 2025 г. Под руководством академика Л. И. Абалкина институт завершает работу над фундаментальным научным исследованием «Стратегический ответ России на вызовы нового века». Один из разделов этой книги мы предлагаем вниманию читателей. Публикуемый материал представляет интерес не только для экономистов, но и для социологов, политологов, предпринимателей и в целом для широкого круга читателей.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКАМ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ ВВП

В. К. СЕНЧАГОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Е. А. ИВАНОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики РАН,
Москва

Есть два наиболее общих методологических подхода к оценке экономических величин на длительную перспективу, например, на 2025 г.

Первый – чисто прогнозный – когда прогнозируются наиболее вероятные сценарии внутренних и внешних условий функционирования экономики и на их основе оцениваются прогнозные величины. **Второй** – методологический (его можно назвать «задающим»), когда ставятся определенные содержательные задачи и определяются параметры экономических величин, обеспечивающих решение этих задач. В этом случае предусматриваются меры по парированию тех прогнозируемых сценарных условий, которые препятствуют достижению заданных параметров.

Наиболее распространенным является сочетание этих двух методологических подходов, когда прогнозным методом определяется та или иная прогнозная экономическая величина, а задающим методом – величина, требуемая для решения поставленных задач. После чего вырабатываются меры по максимальному сближению прогнозных и требуемых величин.

© ЭКО 2003 г.



Чем меньше временной период, тем больший вес имеют чисто прогнозные подходы, так как при этом наибольшее влияние оказывает прошлое. С удлинением периода прогнозирования увеличивается возможность не просто учитывать вероятные сценарии развития, но и активно их формировать.

Институт экономики РАН накопил опыт оценки важнейших социально-экономических величин в виде количественных параметров пороговых значений экономической безопасности. Был определен и количественный параметр порогового значения экономической безопасности для валового внутреннего продукта. При этом исходили из следующих наиболее общих положений.

Исходными для определения количественного параметра порогового значения экономической безопасности по индикатору ВВП принимались социальные показатели, обеспечивающие социальный мир и общественную стабильность в стране. Поскольку уровень экономического развития в будущем станет все в большей мере определяться накоплением человеческого капитала, представляется правомерным использовать такой подход и для оценки величины ВВП в 2025 г.

Расчеты велись на основе стоимостных индикаторов в ценах и при условных соотношениях, сложившихся в год проведения расчета. Определение стоимостных величин на каждый год предстоящего периода осуществлялось с помощью дефляторов. Этот принцип следует сохранить и на период до 2025 г. Дело в том, что при формировании ответов на вызовы XXI века необходимо будет оперировать экономическими величинами как в неизменных (расчет темпов изменения индикаторов), так и в текущих ценах.

При определении количественного параметра порогового значения экономической безопасности по индикатору ВВП, применительно к условиям 2010 г., использованы следующие социальные показатели.

Доля среднего класса в численности населения равна 60%. При этом учитывалась особая роль среднего класса в обществе. Этот класс создает основной массовый спрос на внутреннем рынке и тем самым стимулирует производство; формирует большую часть сбережений, трансформируемых в инвестиции; обеспечи-

ваает существенный объем налоговых поступлений в бюджет; удовлетворен своим материальным положением и поэтому сохраняет общественную стабильность в стране. В развитых зарубежных странах доля среднего класса составляет 60–80% всего населения.

Среднедушевой месячный доход представителей среднего класса для условий начала XXI века принимался в пределах от 4 до 10 тыс. руб. Этих доходов должно хватать семье, принадлежащей к среднему классу, чтобы обеспечить питание по калорийности и структуре, согласно физиологическим нормам, средний набор магазинной одежды, необходимый минимум бытовой техники и возможность приобрести автомобиль отечественной марки, возможность улучшить жилищные условия путем обмена своей жилплощади на большую с некоторой доплатой или оплатить недорогой ремонт, возможность дать детям некоторые дополнительные к бесплатным услуги образования (например, репетиторы перед поступлением в вуз, иностранный язык), возможность в дополнение к бесплатным обеспечить некоторые платные услуги здравоохранения, оплатить путевку в средней комфортности отечественный дом отдыха, а также построить садовый домик на садовом участке. Если исходить из этих критериев, то в 2001 г. средний класс составлял 12–14%, а в 2002 г. – 15–20% населения.

Доля денежных доходов в ВВП равна 50%. В 2002 г. эта доля составляла примерно 62%. Для расчета порогового значения уровня экономической безопасности принимается обычно минимально допустимая цифра.

Безусловно, для условий и требований 2025 г. эти параметры должны быть изменены. Представляется возможным в первом приближении принять для оценки величины ВВП в 2025 г. следующие социальные показатели.

1. Доля среднего класса во всем населении равна 70%. Представляется, что будет большим достижением, если эта доля повысится до среднего в настоящее время значения по развитым зарубежным странам. При этом в развитых зарубежных странах не прогнозируется рост этой доли за пределы 80%. Там идет процесс увеличения не столько доли среднего класса, сколько его среднедушевого дохода. В России же предстоит достичь

как существенного увеличения доли среднего класса, так и его среднедушевых доходов.

2. Доходов семьи, принадлежащей к среднему классу, должно хватить для сбалансированного здорового питания, одежды в значительной части индивидуального пошива, покупки квартиры по формуле $n+1$ (количество комнат на 1 комнату больше, чем членов семьи) и оплаты евроремонта, постройки двухэтажного загородного коттеджа, покупки двух автомобилей среднего класса на семью, полной оплаты высококачественных услуг здравоохранения и образования, возможностей проведения всей семьей месячного отдыха на зарубежных курортах. По примерным подсчетам среднедушевой денежный доход такой семьи должен быть выше, чем в 2002 г., более чем в 3 раза, т. е. по ценам 2002 г. составить 15–30 тыс. руб. в месяц.

3. Учитывается, что, видимо, и к 2025 г. в структуре доходов российского населения сохранится существенная доля натуральных доходов (бесплатные услуги здравоохранения и образования для бедных, продукция с приусадебных и садовых участков), доля денежных доходов в ВВП будет не более 65%.

Исходным для последующих расчетов должно быть распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов. В 2001 и 2002 гг. это распределение характеризовалось приведенными в табл. 1 данными.

Как видно из табл. 1, за один год структура населения по уровню доходов существенно изменилась в сторону увеличения доли высокодоходных групп. Это результат роста денежных доходов, прежде всего, у среднего класса, который за последние 2–3 года восстанавливал свои позиции, утраченные им после финансового кризиса 1998 г.

Итак, средний класс, отвечающий поставленным условиям 2025 г., составляет 34,2% численности населения со среднедушевыми доходами выше 4 тыс. руб. в месяц. В эти 34,2% вошли только те семьи, доход которых находится в диапазоне 15–30 тыс. руб. в месяц. Для осуществления дальнейших расчетов необходимо эту группу разделить на 3 подгруппы: население с доходами меньше 15 тыс. руб., т. е. то население, которое, по условиям 2025 г., не смогло бы претендовать на положение среднего класса; с доходами 15–30 тыс. руб. в месяц (средний

класс) и с доходами свыше 30 тыс. руб. (слой населения, который и в 2025 г. можно отнести к богатым). Напомним, что расчеты ведутся применительно к ценам 2002 г., т. е. практически по физическому размеру доходов.

Таблица 1

**Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в 2001–2002 гг.,
% от общей численности населения**

Доходная группа	2001	2002
Все население	100	100
В том числе со среднедушевыми доходами в месяц, руб.		
до 500,0	1,8	0,8
500,1 – 750,0	4,3	2,3
750,1 – 1000,0	6,3	3,9
1000,1 – 1500,0	14,9	10,7
1500,1 – 2000,0	14,3	11,9
2000,1 – 3000,0	21,7	21,0
3000,1 – 4000,0	13,5	15,2
свыше 4000,0	23,2	34,2

Источник: Статистический справочник «Социально-экономическое положение России. 2002 год». Госкомстат России. 2003 г. С. 223.

На долю 10% наиболее обеспеченного населения в 2002 г. приходилось 29,3% общего объема денежных доходов. Объем же денежных доходов составил 6696,2 млрд руб.¹ Таким образом, 10% населения (на 17 декабря все население составляло 144 млн чел., а на 1 декабря 2002 г. – 143,2 млн чел., т. е. среднесписочное население можно принять равным 143,6 млн чел.; 10% от него дает 14,36 млн чел.)² обладали доходами 1962 млрд руб., или 11,4 тыс. руб. среднедушевого денежного дохода в месяц. Эту группу, по условиям 2002 г., можно было

¹ Статистический справочник «Социально-экономическое положение России. 2002 год». С 213, 223, 237.

² Там же.

бы отнести к богатым. Однако по требованиям, определенным нами для условий 2025 г., эта группа не вся, а частично относится к среднему классу. Из этой группы необходимо вычлени ту, которая и в 2025 г. может считаться богатой, т. е. группу со среднедушевым денежным доходом в 2002 г. свыше 30 тыс. руб. в месяц. По некоторым косвенным данным можно судить, что таких в 2002 г. было не более 3% населения. Таким образом, доля населения с доходами от 4 до 30 тыс. руб. в месяц составляет сейчас 31,2%. Минимальный доход среднего класса в 2025 г. должен составить 15 тыс. руб. Это примерно средняя величина между 4 и 30 тыс. руб., что с определенной долей условности дает основание считать, что доля населения с доходами от 15 до 30 тыс. руб. в месяц также составляет примерно половину от указанных 31,2%. Теперь можно разделить группу в 34,2% населения на следующие три подгруппы со среднедушевым денежным доходом: 4000,1–15000,0 руб. в месяц – 15%; 15000,1–30000,0 руб. в месяц – 16,2%; свыше 30000 руб. в месяц – 3%.

На основе этих данных необходимо для 2025 г. сформировать гипотетическую модель распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов в месяц, отвечающую условиям: доля среднего класса равна 70% населения и диапазон доходов членов этого класса находится в пределах 15–30 тыс. руб. в месяц. При этом, естественно, пропорционально повысятся и доходы населения, не входящего в средний класс, и увеличится (хотя, видимо, незначительно, примерно до 5%) доля богатых и их доход.

Это означает, что группы населения с доходами ниже 15 тыс. руб. в месяц могут составить не более 25%, а свыше 30 тыс. руб. – 5%. При этом желательно выделить 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных.

Такое распределение дает возможность определить и общую сумму денежных доходов населения в 2025 г. Для этого можно использовать среднюю величину дохода по каждой группе. Расчет представлен в табл. 2.

Итак, общая сумма денежных доходов (еще раз следует напомнить, что расчет выполнен в ценах 2002 г.) в 2025 г., отвечающих условию создания мощного (и по количеству, и по

материальному достатку) среднего класса, должна составить 30234 млрд руб., или 452% к сумме 2002 г., а среднегодовой темп прироста – 6,8%.

Таблица 2

Примерный расчет общей суммы денежных доходов населения в 2025 г. на основе гипотетической структуры населения по величине среднедушевого денежного дохода в месяц и условий формирования среднего класса

Доходная группа	Распределение населения по величине доходов, %	Средний доход по группе, руб. в месяц	Сумма денежных доходов, млрд руб. в год
Все население	100	17545	30234
В том числе со среднедушевыми доходами в месяц, руб.			
до 5000,0	5	3000	259
5000,1–10000	5	7500	648
10000,1–13000	5	11500	994
13000,1–15000	10	14000	2419
15000,1–17000	15	16000	4032
17000,1–20000	15	18500	4662
20000,1–23000	15	21500	5418
23000,1–25000	15	24000	6048
27000,1–30000	5	28500	2394
Свыше 30000	5	40000	3360

Итак, общая сумма денежных доходов (еще раз следует напомнить, что расчет выполнен в ценах 2002 г.) в 2025 г., отвечающих условию создания мощного (и по количеству, и по материальному достатку) среднего класса, должна составить 30234 млрд руб., или 452% к сумме 2002 г., а среднегодовой темп прироста – 6,8%.

В условиях принятого выше удельного веса денежных доходов в ВВП его объем в ценах 2002 г. при этом составит 46514 млрд руб., или 428% к объему 2002 г., т. е. среднегодовой прирост составит 6,5%.

Представляется, что такие приросты вполне реальны на 23-летний период. Безусловно, в отдельные этапы этого периода темпы прироста ВВП будут разные. На ближайшие 3 года (до 2005 г.) нет, видимо, оснований ожидать существенного ускорения экономического роста. На этот период наиболее обоснованными следует признать среднегодовые темпы прироста максимум в 5%. Эти три года должны быть годами создания условий для последующего ускорения экономического роста. Если это будет сделано, то в 2005–2012 гг. можно поднять среднегодовые темпы прироста ВВП до 9%. Однако вряд ли можно рассчитывать на то, что такие темпы способны продержаться длительный период. Поэтому в 2013–2025 гг. следует ожидать снижения среднегодовых темпов прироста ВВП до 5,5%.

Конечно, в приведенном выше расчете много условностей. Условность есть и в формировании групп населения с разной величиной доходов, и в принятии средней величины доходов по каждой группе (особенно по последней группе), и т. д. Вместе с тем трудно требовать при оценке макроэкономических показателей на такой длительный период отсутствия подобных условностей.

Отметим, что в данном расчете есть одна легко устранимая при наличии необходимой информации условность. Оценка общей суммы доходов произведена в расчете на численность населения, приведенную в отчете Госкомстата России за 2002 г. Вместе с тем к 2025 г. следует ожидать уменьшения численности населения. С другой стороны, перепись населения показала, что его численность почти на 2 млн чел. больше, чем в отчете Госкомстата России. Между тем даже если принять масштаб уменьшения численности населения, сложившийся в 2002 г., с некоторым небольшим улучшением, то эта численность к 2025 г. снизится максимум на 10%. В такой же мере можно было бы снизить и объем доходов населения, и ВВП. Однако это снижает среднегодовой темп прироста ВВП всего на 0,1%, т. е. практически в пределах допустимой ошибки.

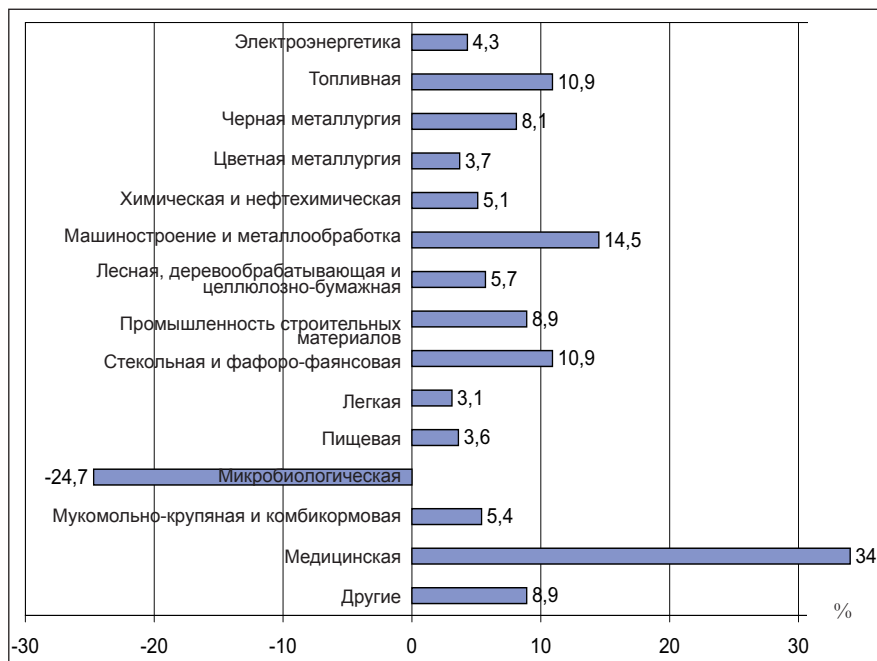
Несмотря на принятие условности, этот расчет, по нашему мнению, дает достаточно верное представление о масштабах экономики, позволяющих решать определенные социальные проблемы.

Осуществленный расчет позволяет определить и такой важный социальный индикатор, как разрыв в доходах 10% наиболее бедного и 10% наиболее обеспеченного населения. По приведенному расчету он составит в 2025 г. 6,3 раза против 13,9 в 2002 г. Это также достаточно реальное улучшение этого индикатора за 23-летний период.

В заключение заметим, что могут быть применены и другие методологические подходы к определению объема ВВП на 2025 г., например, отталкивающиеся от численности и производительности труда, от инвестиций, роста основных фондов и их отдачи, от платежеспособности внутреннего спроса в сочетании с импортом и экспортом и т. д.

«ЭКО»-ИНФОРМ

**Промышленное производство по отраслям в мае 2003 г.
по отношению к маю 2002 г., %**



Источник: Вестник Русского экономического общества (www.ress.ru). 2003. Вып. 89.

Создание в России цивилизованной системы отношений бизнеса и власти давно назрело. Эта тема обсуждалась в статье известных российских предпринимателей и государственных деятелей С. С. Сулакшина и А. В. Романихина «Как национальной промышленности защищать свои интересы (о создании системы цивилизованного лоббизма в России)» (ЭКО. 2002. №10). В новых статьях авторов – факты и размышления о сегодняшней ситуации.

СОЮЗАМ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕОБХОДИМЫ РЕАЛЬНЫЕ ПРАВА

С. С. СУЛАКШИН,

**доктор политических наук, доктор физико-математических наук,
президент Центра законодательной поддержки промышленности,
председатель Комитета ТПП РФ по промышленному развитию
и высоким технологиям,
Москва**

В процессе экономических реформ доля частного сектора экономики Российской Федерации неуклонно растет и составляет в ВВП уже более 70%. Сегодня создана законодательная база для осуществления нового этапа приватизации государственного имущества.

Государство имеет все рычаги влияния на бизнес, устанавливая правовые основы деятельности организаций. Оно взимает безвозмездные платежи – налоги – в целях финансового обеспечения своей деятельности. При этом негосударственный сектор практически не имеет легально закрепленных возможностей воздействия на государственную власть. Иными словами, государственное управление осуществляется в отрыве от реальных потребностей бизнеса.

Таким образом, в настоящий момент существует односторонняя связь: государство – негосударственный сектор экономики, и не существует эффективной обратной связи. В рамках ранее существовавшей административно-командной экономической

© ЭКО 2003 г.



системы обратная связь работала в силу самого устройства экономики, переход же к рыночным отношениям вызвал дисбаланс взаимоотношений между государством и частным сектором. Устранить его можно, придав определенный статус организациям, представляющим интересы бизнес-сектора в Российской Федерации, а именно крупным союзам (ассоциациям) предпринимателей.

Российские объединения товаропроизводителей привлекают сегодня большое внимание общественности. В немалой степени это связано с провозглашенным курсом на построение в России гражданского общества, важнейшей и неотъемлемой частью которого являются некоммерческие корпоративные объединения. Кроме того, предпринимаются попытки «равноудаления олигархов». Власть должна прислушиваться к мнению не отдельных представителей крупного бизнеса, выступающих якобы от лица всего сообщества российских предпринимателей, а к большинству руководителей предприятий. Для этого и необходимы представительные отраслевые и межотраслевые общественные объединения.

Об отношении к союзам и ассоциациям наглядно свидетельствует ситуация с законом «О соглашениях о разделе продукции». Режим соглашений о разделе продукции (СРП) позволяет национальным производителям получить крупные заказы на оборудование и услуги. Однако упомянутый закон был принят в такой редакции, которая позволила иностранным операторам проектов отстранять российские предприятия от участия в подрядных работах. Ситуацию с подрядными работами в СРП, в частности, на Сахалине, в конце 90-х годов анализировал Союз производителей нефтегазового оборудования, который неоднократно обращал внимание органов государственной власти на необходимость обеспечить участие российских предприятий в СРП. Но многочисленные обращения Союза были проигнорированы как законодательной, так и исполнительной властью, и объективный анализ потонул в потоке статей, восхваляющих иностранных операторов проектов и считающих СРП единственным способом привлечения инвестиций в российский нефтегазовый комплекс.

Мне пришлось столкнуться с мощным лобби, «проталкивающим» СРП в России, после того как в Государственной думе прошлого созыва я внес поправки в закон «О СРП». В центральных газетах выходили материалы, смысл которых сводился к тому, что депутаты-ретрограды пытаются препятствовать притоку иностранных инвестиций в российскую экономику. Мне оппонировали и коллеги по Думе, и чиновники правительственного аппарата. При этом суть поправок сводилась лишь к тому, чтобы создать механизм, при котором декларированная законом «О СРП» норма 70%-го российского участия в подрядных работах по каждому проекту выполнялась бы на практике. Тогда мне стало понятно, что на проведение законодательства по СРП в России были брошены очень серьезные ресурсы.

В начале этого года ситуация вдруг резко изменилась на противоположную. Практически во всех СМИ ругают режим СРП, о необходимости осторожного использования данного режима недавно говорил даже премьер-министр. Началась самая настоящая кампания против указанного режима привлечения инвестиций. Интересно, что защищать национальных производителей и критиковать режим СРП бросились те, кто в 90-х годах последовательно отстаивал принятие закона, лоббирующего интересы иностранной, а не отечественной промышленности.

Объясняется все довольно просто – к критике режима СРП подключились представители крупного капитала. Большая часть из того, о чем сегодня они говорят, соответствует действительности и звучит справедливо, но почему многие отрасли российской промышленности должны ждать благосклонности отдельных влиятельных бизнесменов? Ситуация с СРП является наглядным подтверждением того, что в России все еще не выстроена цивилизованная система взаимодействия бизнеса и власти. В частности, российское законодательство не уделяет внимания ассоциативным объединениям товаропроизводителей.

Правовое положение союзов (ассоциаций) недостаточно полно раскрывается действующим законодательством, закреплены лишь рамочные положения. Их правовой статус и деятельность регламентируются отдельными статьями Гражданского кодекса РФ и Федерального закона «О некоммерческих организациях».

Союзы (ассоциации) могут координировать предпринимательскую деятельность, а также представлять и защищать интересы своих участников.

Понятие представительства интересов в правовом контексте требует более подробного рассмотрения. Институт представительства широко распространен в гражданско-правовых и, в особенности, гражданско-процессуальных отраслях права. Союзы (ассоциации) могут осуществлять представительство, а значит, и защиту своих интересов в судебных органах. Ветви же законодательной и особенно исполнительной власти, в плане осуществления права представительства и защиты общих имущественных интересов, для союзов (ассоциаций) практически недоступны.

Если судебные процедуры жестко регламентированы Арбитражным процессуальным кодексом РФ, то ветви законодательной и особенно исполнительной власти осуществляют свои полномочия без такой юридической регламентации. Значит, остается возможность произвола лиц, представляющих эти ветви власти. В условиях отсутствия норм, прямо закрепляющих обязанность органов государственной власти учитывать мнение представителей общественности, в частности, союзов и ассоциаций предпринимателей, рассчитывать только на добрую волю со стороны государства не приходится.

Таким образом, в настоящее время практически не существует концепции участия негосударственных организаций в государственном управлении, так же, как почти нет и законодательной регламентации их правового статуса в административно-процедурных отношениях. При этом важно, однако, что российское законодательство содержит прецеденты легализации участия общественности в деятельности государственных органов. Речь идет о Федеральных законах «О техническом регулировании» и «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации».

Федеральный закон «О техническом регулировании» предусматривает создание экспертных комиссий по техническому регулированию, в состав которых на паритетных началах включаются представители федеральных органов исполнительной власти, научных организаций, саморегулируемых организаций,

общественных объединений предпринимателей и потребителей. Экспертные комиссии в соответствии с указанным законом осуществляют экспертизу проектов технических регламентов, что способствует практическому привлечению большинства участников рынка к обсуждению документа.

Федеральным законом «О торгово-промышленных палатах Российской Федерации» к полномочиям торгово-промышленных палат отнесены, в частности, право осуществлять независимую экспертизу проектов нормативных актов в области экономики, внешнеэкономических связей, а также по другим вопросам, затрагивающим интересы предприятий и предпринимателей; право представлять и защищать законные интересы своих членов в государственных органах.

Для легального принятия участия по более широкому кругу вопросов в деятельности органов государства также необходимо законодательное закрепление соответствующих полномочий союзов (ассоциаций).

Их участие в деятельности государственных органов может предполагать осуществление следующих прав:

- получение информации о готовящихся властных решениях, разрабатываемых нормативных правовых актах;
- совместное участие в подготовке решений в сфере экономической деятельности;
- установление обязательной общественной экспертизы нормативных правовых актов по наиболее важным вопросам, и т. д.

В свою очередь, за государственными органами должна быть законодательно закреплена обязанность учета мнения союзов и ассоциаций при подготовке решений по тем или иным вопросам.

Попытки создания законодательного акта, решающего указанные проблемы, уже были. Один из последних примеров – законопроект «Об общих принципах организации взаимодействия объединений товаропроизводителей и (или) потребителей продукции с органами государственной власти и местного самоуправления», внесенный в Государственную думу в апреле 2000 г. Однако указанный законопроект не имел четкой концепции, а содержащиеся в нем положения либо слабо согласовывались

с нормами действующего законодательства, либо не были обеспечены механизмами реализации. Указанные обстоятельства, а также негативная его оценка профильным комитетом явились причинами отзыва законопроекта его авторами.

Тем не менее проблема существует и по-прежнему требует законодательного решения. Этому может послужить разработка и принятие Федерального закона «О союзах (ассоциаций) товаропроизводителей», который позволил бы:

- устанавливать статус союзов (ассоциаций) в государственно-управленческих отношениях, особенно при разработке решений в области предпринимательской деятельности;

- предусматривать государственную аккредитацию таких организаций с целью их взаимодействия и участия в деятельности государственных органов;

- определять объем прав и обязанностей ассоциаций (союзов) и объем соответствующих им прав и обязанностей органов государственной власти;

- устанавливать принципы деятельности союзов и ассоциаций в пределах одной отрасли и участия предприятий в деятельности нескольких союзов и ассоциаций;

- законодательно закрепить правовой статус соответствующего союза (ассоциации) и разграничить его права с иными представительными организациями бизнеса.

Предметом регулирования могут быть и другие насущные проблемы объединений российского бизнеса. Разработка и принятие законопроекта в данной области должны стать первым этапом формирования системы конструктивного сотрудничества государственной власти и бизнеса в интересах российской экономики. В современных условиях инициатива его разработки и принятия может исходить «снизу», от самого бизнеса и его ассоциаций, которые больше всего заинтересованы в установлении разумных и обоснованных «правил игры» с государством. Такая инициатива, несомненно, будет поддержана стремящимися к конструктивному сотрудничеству органами государственной власти. Опыт законодательной деятельности позволяет сделать вывод: при консолидации заинтересованных сил и профессиональной организации работы формирование цивилизованных отношений бизнеса с властью достижимо в самом ближайшем будущем.

Слабые отраслевые союзы – серьезная политическая проблема, которая мешает построению гражданского общества в нашей стране. О положительном опыте, достигнутом сегодня в АПК, и о факторах, тормозящих развитие союзов и ассоциаций в промышленности, размышляет член президиумов Российского союза промышленников и предпринимателей, Российского союза товаропроизводителей, Московской конфедерации промышленников и предпринимателей, заместитель председателя промышленного комитета Торгово-промышленной палаты РФ **А. В. Романихин**.

ЛОББИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ИНТЕРЕСОВ: опыт агропромышленного комплекса

А. В. РОМАНИХИН,
президент Союза производителей нефтегазового оборудования,
Москва

27 февраля 2003 г. заместитель председателя правительства, министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев по итогам состоявшегося в Минсельхозе заседания сообщил журналистам о намерении создать в министерстве совет по законодательческим инициативам, в который войдут все отраслевые союзы. По словам вице-премьера, отраслевые союзы и ассоциации будут закреплены за заместителями министра и структурными подразделениями Минсельхоза в соответствии с секторами рынка АПК. Алексей Гордеев не исключил, что он сам возглавит этот совет или это сделает его первый заместитель Анатолий Михалев. Вице-премьер отметил, что такой совет сможет работать как общественный «экономический контролер» и будет, в частности, решать вопросы распределения квот на поставки продукции на рынок. Совет также будет принимать участие в формировании государственного научного заказа, то есть определять формат и объемы средств, выделяемых на научные разработки. Алексей Гордеев особо отметил, что при тесном взаимодействии министерства и отраслевых ассоциаций будет сформирована

© ЭКО 2003 г.



«прозрачная структура отношений», которая позволит готовить адекватные решения по различным вопросам рынка АПК.

Важную роль в формировании совета по законодательным инициативам будет играть некоммерческая организация – Ассоциация отраслевых союзов АПК (АССАГРОС).

АССАГРОС был создан 21 апреля 2000 г. крупными российскими союзами в сфере АПК. В числе учредителей АССАГРОС: Российский зерновой союз, Мясоперерабатывающий союз России, Молочный союз России, Масложироперерабатывающий союз России, Российский союз производителей и продавцов алкогольной продукции, Ассоциация производителей табачной продукции, Российский союз производителей соков, Российский союз мукомольных и крупяных предприятий, Ассоциация предприятий кондитерской промышленности, Союз сахаропроизводителей России и другие подотраслевые ассоциативные объединения. Возглавил АССАГРОС депутат Государственной думы, руководитель аграрного комитета Торгово-промышленной палаты, бывший министр сельского хозяйства Виктор Семенов.

Основные задачи АССАГРОС:

- формирование цивилизованных правил игры на аграрных и продовольственных рынках;
- повышение общественно-политической роли отраслевых союзов АПК;
- содействие участию союзов в формировании государственной политики в сфере АПК;
- развитие информационной инфраструктуры АПК.

Во многом благодаря АССАГРОС в российском АПК сегодня наиболее сильные и эффективные отраслевые союзы. От аналогичных союзов в промышленности их отличает более тесная связь со своими членами и оперативная реакция на проблемы предприятий. В частности, союзы в сфере АПК активно занимаются защитой внутреннего рынка от экспансии импортной продукции. Подготовлены и внесены в Государственную думу поправки в закон «О таможенном тарифе» и Налоговый кодекс, определяющие механизм использования импортных квот на отдельные виды продукции АПК. В сотрудничестве с Минсельхозом отраслевые союзы АПК готовят необходимые материалы для переговоров с Еврокомиссией, чьи решения важны для сбыта продукции российских сельхозпроизводителей.

Хороший пример – деятельность Союза сахаропроизводителей. Как отметил первый заместитель министра сельского хозяйства Сергей Данкверт, когда сахарникам нужно провести в правительстве какое-либо решение, они самостоятельно готовят все расчеты, и представителю Минсельхоза на заседании правительственной комиссии по защитным мерам достаточно «вписать в документ пару слов», чтобы вышло необходимое постановление. 19 июля 2002 г. премьер-министр РФ М. Касьянов подписал постановление, касающееся тарифного регулирования импорта сахара и сахара-сырца. С начала 2003 г. в России увеличиваются импортные пошлины и объем тарифной квоты на ввоз сахара и сахара-сырца.

Добиваются успехов лоббисты и других секторов АПК. 23 января 2003 г. М. М. Касьянов подписал постановление № 48 «О мерах по защите российского птицеводства». В нем, на основании статей 4 и 6 Федерального закона «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами», устанавливается импортная квота сроком на 4 года на ввоз в Россию мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы. В Комиссии правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике рассматривается возможность квотирования импорта риса и увеличения импортных пошлин на ряд товаров молочной группы. 28 февраля комиссия рекомендовала ввести специфическую составляющую на импорт риса в Россию в размере 18 евро за тонну. С 1 апреля 2003 г. в России начинают действовать квоты на импорт мяса. В 2003 г. импорт мяса птицы будет сокращен на 25%, свинины – на 22%, говядины – на 16%.

Эффективность работы некоммерческих структур в сфере АПК во многом определяется координацией их деятельности и отсутствием ненужной конкуренции. Сложно переоценить роль АССАГРОС, на заседаниях которого согласовывается единая политика всех союзов.

В российской промышленности совсем иная ситуация. Здесь совсем не слышно голоса отраслевых союзов – все определяют так называемые олигархи. При этом отраслевых промышленных ассоциаций немало количество. В одной только российской металлургии больше десятка различных союзов и ассоциаций. В отличие от АПК здесь каждый союз считает себя главным

и пытается проводить самостоятельную политику, рассматривая другие структуры в качестве конкурентов. Неудивительно, что органы государственной власти, да и сами предприятия не воспринимают всерьез подобные союзы.

Все наиболее существенные решения в российской промышленности проводились практически без участия союзов и ассоциаций. Примеров тому можно привести много.

Кто сегодня способен координировать деятельность отраслевых промышленных союзов? Обычно отвечают, что Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП). Но отраслевые союзы практически не имеют возможности влиять на принятие ключевых решений в РСПП. В составе его бюро правления все определяют представители частного бизнеса. Кто представляет отрасли на встречах РСПП с президентом? Отдельные отраслевые олигархи. Союзам в РСПП отведена факультативная роль, но, к сожалению, многие руководители союзов это еще не осознали. Некоторые понимают, но не верят в то, что в России возможно реальное «равноудаление олигархов» от государственной власти. Марионеточная роль союзов, которые являются пасынками в «профсоюзе олигархов», отталкивает от них большинство членов. Слабые союзы стали сегодня в России серьезной политической проблемой, которая мешает построению в стране гражданского общества.

Важной структурой поддержки отраслевых союзов и ассоциаций является Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ), имеющая давние традиции и развитые зарубежные связи. Торгово-промышленные палаты существуют в большинстве стран мира. Но ТПП РФ не может подменить АССАГРОС в промышленной сфере, поэтому создавать в российской индустрии соответствующую структуру все равно придется. Например, в Германии такую роль давно и успешно играет Федеральный союз немецкой промышленности.

Кто будет создавать данную структуру? Очевидно, что делать это должны сами промышленные ассоциации, если они хотят, чтобы с ними считались. Пока большинство руководителей промышленных союзов не осознает необходимость формирования собственного лоббирующего органа, эти структуры в России будут иметь статус организаций «второго сорта».

«ЭКО»-ИНФОРМ

Среднемесячная заработная плата одного работника
по регионам Сибири за апрель 2003 г., руб.

Регион	Всего	в том числе:				
		про- мышлен- ность	сель- ское хозяй- ство	транс- порт	строи- тель- ство	тор- говля и общест- венное питание
Новосибирская область	4382	4935	1645	6323	4812	3155
Омская область	4099	5289	2016	5310	4809	4376
Кемеровская область	4842	6419	1822	5866	4095	2577
Томская область	6444	8194	2297	10374	6475	3049
Иркутская область	5629	7281	2044	7872	5133	2904
Алтайский край	2814	3203	1228	4605	3152	1909
Красноярский край	6783	10255	1819	8066	7866	3494
Республика Алтай	3226	2864	1179	3107	3206	1780

По оценке, среднемесячная заработная плата по России за апрель 2003 г. составила 5035,4 руб.

Величина прожиточного минимума в Новосибирской области в 1 квартале 2003 г. составила в среднем на жителя области 2217 руб., в том числе на трудоспособное население – 2409 руб., пенсионера – 1619, ребенка – 2255 руб.

В расчете на среднего жителя области структура прожиточного минимума состоит из расходов на:

- питание – 43,6% (966 руб.);
- непродовольственные товары – 23,6% (523 руб.);
- оплату услуг – 26,9% (598 руб.);
- налоги – 5,9% (130 руб.).

Данные Новосибирского облкомстата
E-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru





Авторы предпринимают попытку определить значение минерально-сырьевого комплекса Сибири в формировании «несырьевого» пути развития российской экономики. В статье показано, что расхожее утверждение, будто бы минерально-сырьевой комплекс может быть тормозом на пути развития государства, является довольно распространенным, но не подтвержденным глубоким экономическим анализом, заблуждением. Верно выработанный путь развития и выбор рациональной модели построения национальной экономики позволяет государству приумножать имеющийся потенциал своей территории и использовать особенности ее недр.

Роль горнорудного комплекса Сибири в экономическом обеспечении национальной безопасности страны

В. М. СОКОЛОВ,
доктор экономических наук,
М. А. ЯГОЛЬНИЦЕР,
кандидат экономических наук,
**Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск**

**«Национальная безопасность» —
как живем, так ее и понимаем**

Остановимся на проблеме экономического обеспечения национальной безопасности страны.

Существующие представления об экономической безопасности в наиболее общем виде можно разделить на два типа: российский и «западный».

В российском определении основное внимание уделяется влиянию экономических проблем на государственный суверенитет, стабильность внутривластной обстановки, рост благосостояния населения.

© ЭКО 2003 г.



Основными угрозами экономической безопасности признаются:

- структурный перекокс экономики;
- переход контроля над стратегическими предприятиями или отраслями в руки иностранного капитала;
- жесткая зависимость экономики страны от конъюнктуры мирового рынка и утрата государством рычагов воздействия на нее;
- криминализация экономики;
- социальная поляризация общества;
- распад научно-технического потенциала страны;
- отток населения и истощение природных ресурсов и запасов.

В отличие от России, в США и в Западной Европе комплексного понятия экономической безопасности не существует. В сложившемся в последнее десятилетие миропорядке развитые страны не осознают угроз своему существованию и благополучию, свойственных развивающимся странам. Термин «экономическая безопасность» на Западе означает взаимосвязанный процесс: устойчивый экономический рост, прочное положение на рынке мировой торговли и военную безопасность.

Таким образом, стратегия экономической безопасности как составная часть государственной политики выражает национально-государственные интересы в достижении определенного состояния экономической системы, гарантирующего ее стабильное развитие, защиту и локализацию внешних и внутренних угроз, позволяющих обеспечивать адекватный уровень социально-экономических условий общенационального развития.

Горе от богатства? От неумения его использовать!

Ранее, исследуя роль минерально-сырьевого сектора в экономике ресурсодобывающих стран¹, мы показали, что

¹ Ситро К. А., Ягольницер М. А. Роль минерально-сырьевого сектора экономики в постиндустриальном развитии // ЭКО. 2001. № 3. С. 114–134; Ситро К. А., Ягольницер М. А. Роль минерально-сырьевого сектора в экономике России // ЭКО. 2002. № 7. С. 89–111.

существует два принципиально разных способа его воздействия на экономику. Первый способ характерен для экономики ЮАР, где горнорудная промышленность имеет экспортную ориентацию. Страна вывозит подавляющее количество природных ресурсов, и их влияние на ВВП ограничивается долей экспортных поступлений. Сектор определяет структуру занятости в стране и налоговых поступлений в бюджет. Это, наверное, не самый эффективный путь, но опыт Чили показывает, что при разумном его использовании страна может достаточно успешно развиваться.

Альтернативный способ используют страны с развитым минерально-сырьевым сектором (США, Канада), где производят глубокую переработку значительной части минеральной продукции. В этом случае эффект комплекса, распространяясь по сопряженным цепочкам, многократно усиливается в транспортной и перерабатывающей отраслях, в сфере услуг. Значительно возрастает добавленная стоимость продукции и услуг, инициированных первичным сектором экономики, к которому относится горнорудная промышленность. Для примера приведем оценки мультипликаторов добычи полезных ископаемых на ВВП для ЮАР и Канады. Для первой коэффициент мультипликации составил 6,5, а для второй – 9,3.

Таким образом, с позиции обеспечения национальной безопасности второй способ использования минерально-сырьевого комплекса, безусловно, более предпочтителен, поскольку обеспечивает не только внешний (подверженный значительным конъюнктурным изменениям) спрос на сырьевую продукцию, но и на внутренний спрос – на продукцию глубокой переработки минерально-сырьевых ресурсов и услуги сопряженных отраслей.

В современных условиях международного разделения труда одним из направлений специализации России является цветная металлургия. Доля России в мировом производстве шести основных цветных металлов (алюминий, медь, никель, свинец, цинк, олово) составляет около 8,5%. При этом в производстве алюминия – 12,9%, никеля – 22,2%, меди – 5,8%. На экспорт поставляется около 80% общего

объема производства основных цветных металлов². Отечественная цветная металлургия достаточно успешно решает задачу расширения экспорта, привлечения в страну валютных средств. В то же время в стороне остается ее основная задача – быть материальной базой для развития собственных высокотехнологичных производств. В настоящее время уровень потребления цветных металлов в стране достаточно точно характеризует степень развития промышленности. О том, как в этом отношении выглядит Россия в сравнении с индустриально развитыми странами – США и Японией, можно судить по данным, представленным в табл. 1.

Таблица 1

Потребление цветных металлов на душу населения в 2000 г., кг/чел.

Металл	США	Япония	Россия		
			потребление на душу	% от США	% от Японии
Алюминий	28	34	5,2	19	15
Медь	12,6	10,7	1,2	10	11
Никель	0,56	1,47	0,22	39	15
Свинец	6,4	2,4	0,7	11	29
Цинк	5,0	5,4	0,6	12	11
Олово	0,18	0,18	0,03	17	17
Кобальт	0,04	0,06	0,01	25	17
Вольфрам	0,03	0,04	0,01	33	25
Молибден	0,16	0,14	0,01	6	7
Металлы платиновой группы, г/чел.	0,60	0,92	0,09	15	10
В том числе платина	0,22	0,36	0,06	27	17
Ниобий, г/чел.	17,7	43,5	1,4	8	3
Тантал, г/чел.	1,4	2,4	0,2	14	8
Редкоземельные металлы в пересчете на оксиды, г/чел.	76,8	71,4	2,7	4	4

² Оптимистический сценарий для российской металлургии//Металлы Евразии. 2002. № 3. С. 4–13.

На душу населения в России в 3–4 раза меньше, чем в США и Японии, производится конечной продукции из никеля, кобальта и вольфрама. Это легирующие металлы, широко используемые в черной металлургии. Последняя, в свою очередь, 55% проката направляет на экспорт, и это, естественно, не худшая по качеству часть. Так что и легирующих металлов на нужды отечественной перерабатывающей промышленности остается мало. Удельное потребление конструкционных цветных металлов – алюминия, меди и цинка – в России в 5–10 раз меньше, чем в США и Японии. Удельное потребление редких и редкоземельных металлов, а также благородных металлов, используемых в передовых технологиях, – еще меньше.

Отсталой российской обрабатывающей промышленностью цветные металлы в качестве сырья сегодня, когда потребности отечественного оборонного комплекса многократно снизились, не очень-то и нужны.

Сама цветная металлургия России в настоящее время не является сбалансированным комплексом. Её развитие характеризуется неоднородностью, приводящей к значительным структурным изменениям, при которых относительно благополучным выглядит металлургический передел при резком падении как объемов добычи сырья, так и производства проката цветных металлов.

Недостаток капиталовложений даже в возмещение выбывающих мощностей в горнодобывающей промышленности привел к снижению добычи минерального сырья в отрасли за 90-е годы XX века более чем вдвое, многие рудники и горнообогатительные комбинаты (ГОКи) прекратили свое существование, большинство попыток освоения новых месторождений оказались неудачными.

В таблице 2 приведены сложившиеся к 2000 г. соотношения металлургических (приняты за единицу) и горнодобывающих мощностей в цветной металлургии России.

Производство первичного алюминия обеспечено собственными ресурсами только на 41%, меди – на 69%, свинца – на 41%, цинка – на 60%, олова – на 58%, а добыча титансодержащих руд в России вообще не ведется. Поэто-

му Россия, являясь крупнейшим в мире экспортером основных цветных металлов (алюминий, медь, никель), в значительных объемах завозит различные руды и концентраты (табл. 3). Помимо перечисленных здесь руд и концентратов, Россия импортирует более 3 млн т глинозема в год (в основном по толлинговой схеме), весь необходимый объем титансодержащих руд. Несбалансированность производственных мощностей, их территориальный разброс приводят к неполному использованию металлургических мощностей, в частности по свинцу и олову; при этом свинцовые руды экспортируются, а металл – импортируется.

Таблица 2

Соотношение металлургических и горнодобывающих мощностей в цветной металлургии России*

Металл	Руды	Отношение металлургического передела к добыче руды (в пересчете на металл)
Алюминий	Бокситы, нефелины	1/0,41
Медь	Медные, медно-цинковые, медно-никелевые	1/0,69
Свинец	Свинцово-цинковые, полиметаллические	1/0,41
Цинк	Свинцово-цинковые, полиметаллические, медно-цинковые	1/0,60
Олово	Оловянные	1/0,58
Титан губчатый	Титансодержащие	1/0

* Источник: Курский А. Н., Штейников Е. В., Данилин Д. Н. Новые подходы к применению соглашений о разделе продукции на месторождениях твердых полезных ископаемых//Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2001. № 3. С. 68–74.

Сейчас в России намечается общий подъем промышленного производства, опережающее развитие отраслей высоких технологий и укрепление обороноспособности. Это потребует существенного роста потребления цветных металлов, сопоставимого с уровнем индустриально развитых стран.

Индустриальное развитие страны на современном уровне предполагает переход к пятому технологическому укла-

ду. К отраслям, формирующим новое технологическое ядро, относятся производства электронных компонентов и устройств, электронных накопителей, сопротивлений, счетных машин, радио- и телекоммуникационного оборудования, лазерного оборудования. Проблемы новой техногенной эпохи связаны с ужесточением экологических требований к производству и транспорту. Сырьевой базой высокотехнологичных отраслей становятся в первую очередь редкие, редкоземельные и благородные металлы, а также их соединения.

Таблица 3

Нетто экспорт (+) и нетто импорт (-) основных цветных металлов и их руд в 1999–2001 гг. *

Продукция	1999		2000		2001	
	количество, тыс. т	стоимость, млн дол.	количество, тыс. т	стоимость, млн дол.	количество, тыс. т	стоимость, млн дол.
Руды и концентраты меди	-31,6	-8,6	-101,8	-31,8	-153,8	-39,0
Руды и концентраты свинцовые	13,1	4,5	19,3	5,2	17,8	3,5
Руды и концентраты цинковые	-181,8	-27,6	-176,6	-38,7	-156,1	-38,8
Алюминий необработанный	3017,2	3461,4	3040,8	3906,1	3026,7	3547,2
Медь рафинированная и черновая	636,5	908,5	638,9	1070,2	596,6	878,2
Свинец необработанный	-23,8	-14,3	-51,3	-29,1	-35,6	-18,4
Цинк необработанный	112,6	113,0	105,8	95,5	106,4	92,3
Никель необработанный	210,9	1116,9	195,1	1698,6	186,0	1086,2

* **Источник:** Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2000. № 4. С. 56–57; 2001. № 4. С. 74–75; 2002. № 5. С. 72–73.

Но пока что даже современные, достаточно устойчиво работающие производства цветной металлургии слабо обеспечены собственной сырьевой базой, работают на импортном сырье. Значительно хуже ситуация с выпуском редких метал-

лов и редкоземельных элементов, производство которых многократно сократилось или почти полностью прекращено (рений, металлический тантал, циркониевый концентрат)³.

Конечно, можно импортировать необходимые руды и концентраты цветных металлов: на мировом рынке их достаточно много. Но это опасно. Все они относятся к стратегическим материалам, в импорте которых стране могут и отказать. Например, при обострении международной обстановки или еще проще, когда импорту сырьевых материалов в Россию станут препятствовать западные транснациональные корпорации, монополизировавшие рынки продукции высоких технологий.

Таким образом, о сырьевой безопасности России – по крайней мере в области высоких технологий и оборонной промышленности – говорить в настоящее время нельзя. В ближайшем будущем ситуация может резко обостриться. Конкуренция на мировом рынке жесткая, и многих устроит, если Россия останется в роли сырьевого придатка индустриально развитых стран «золотого миллиарда».

Укрепление сырьевой безопасности России – задача вполне разрешимая. Наша страна богата рудами цветных металлов, вполне может обеспечить потребности собственной промышленности и свести зависимость от импорта руд и концентратов до минимума. Основная роль здесь объективно принадлежит Сибири – субъектам, входящим в Сибирский федеральный округ (СФО). В СФО сосредоточены, например, основные запасы свинца и цинка. При этом цинковые руды добываются в незначительных объемах, а добыча свинца составляет всего лишь 22% от общероссийской при доле запасов 85% (табл. 4). Не эксплуатируются месторождения бокситов, олова и титана. С меньшей, чем в среднем по стране, интенсивностью разрабатываются месторождения вольфрама, золота и серебра.

³ Михайлов Ю. Элементы высоких технологий//Металлы Евразии. 2001. № 5. С. 70–73.

**Доля Сибирского федерального округа в общероссийских
запасах и добыче полезных ископаемых, %***

Полезные ископаемые	Запасы	Добыча
Бокситы	8	–
Медь	69	64
Свинец	85	22
Цинк	67	–
Никель	71	75
Олово	8	–
Титан	17	–
Вольфрам	36	11
Молибден	80	92
Золото	40	30
Серебро	44	23
Платина	85	90

* **Источник:** Орлов В.П. Ресурсы недр в экономике федеральных округов// Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2001. № 1. С. 2–13.

Еще один пример. На территории Читинской области, в Кодаро-Удоканском минерально-сырьевом комплексе, где железная дорога подошла уже к основным месторождениям, надо развивать производство на базе Чинейского титано-магнетитового месторождения ванадийсодержащих руд, Удоканского медного и Катугинского тантал-ниобиевого редкоземельного месторождения. Разработка группы компактно расположенных месторождений позволяет создать комплекс металлургических и химико-металлургических предприятий, продукция которых позволит обеспечить собственным сырьем и материалами как базовые, так и новые перерабатывающие отрасли промышленности.

Как укрепить сырьевую безопасность страны?

Первая задача укрепления сырьевой безопасности России заключается в обеспечении сбалансированности мощностей по технологическим переделам. Имеющаяся минерально-сырьевая база позволяет развить в Сибири предприя-

тия полного технологического цикла по производству тяжелых цветных металлов.

Еще в 70–80-е годы XX века была обоснована целесообразность создания на базе месторождений полиметаллических руд Красноярского и Алтайского краев, Республики Бурятия крупного свинцово-цинкового комбината, работающего по новейшим экологически чистым технологиям с максимальным извлечением полезных компонентов. Есть проект строительства предприятия полного цикла по производству меди на базе Удоканского медного месторождения (Читинская область). Позже эти предложения получили количественную оценку в виде расчетов эффективности конкретных инвестиционных проектов при разработке программ социально-экономического развития Республики Алтай, Алтайского края, Республики Бурятия, а также оценки эффективности разработки месторождений Кодаро-Удоканского минерально-сырьевого комплекса на территории Читинской области.

Вторая задача – создание в стране материальной базы для развития высокотехнологичных отраслей. Разведанные, экономически выгодные и подготовленные к промышленному освоению месторождения находятся в основном в Сибири. В первую очередь, это Белозиминское и Вишняковское месторождения в Иркутской области, Татарское – в Красноярском крае, Тарское – в Омской, Туганское – в Томской, Катугинское, Завитинское и Орловское месторождения – в Читинской области. Разработка этих месторождений позволит решить проблему обеспечения промышленности всей страны рудами и концентратами циркония, тантала, ниобия, лития, бериллия и других редких и редкоземельных металлов.

Третья задача – освоение техногенных месторождений (запасов складированных руд и отвалов обогатительных фабрик, для переработки которых прежде не было экономических технологий). Это в первую очередь месторождения металлов платиновой группы в Норильске, золото-серебряное – на Ачинском глиноземном комбинате, месторождения цветных, редких и благородных металлов в Читинской области.

Сибирь – это регион развитой горнорудной и металлургической промышленности. В стоимостном выражении про-

дукция цветной металлургии СФО в 2001 г. составила 46,1% от произведенного всей отраслью России. При этом на расположенных в СФО предприятиях выплавляется 100% отечественного металлического олова, 83% первичного алюминия, 55% рафинированной меди, 50% никеля. На долю цветной металлургии в России приходится 7,8% производства всей промышленной продукции, отрасль давно и прочно стала специализацией сибирских, особенно восточносибирских регионов (рис. 1, 2). В целом на предприятия цветной металлургии приходится 31,2% объема всего производства промышленности СФО, особенно высока ее доля в Красноярском крае, Республике Хакасия и Читинской области.

На страницах журнала «ЭКО» авторы этой статьи неоднократно доказывали, что именно развитие горнорудной промышленности позволит поднять многие депрессивные регионы Сибири⁴. Со временем наша убежденность в этом только укреплалась.

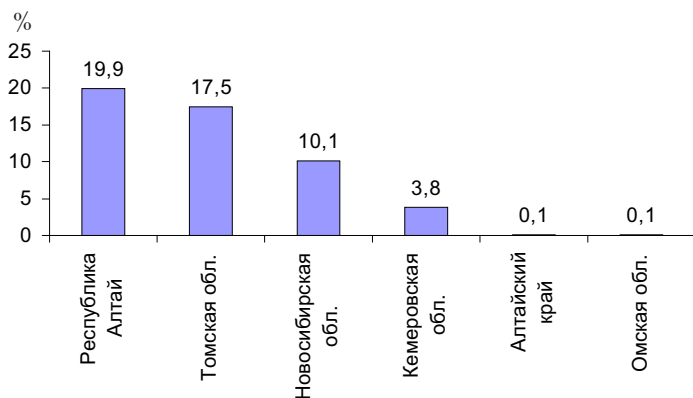


Рис.1. Доля продукции цветной металлургии в общем объеме выпуска промышленности регионов Западной Сибири в 2001 г., %

⁴ Соколов В. М., Ягольницер М. А., Бондаренко Л. А., Ковалева А. Е. Надо ли осваивать БАМ?//ЭКО. 1996. № 8. С. 55–80; Соколов В. М., Ягольницер М. А., Березиков Ю. К., Бондаренко Л. А. Поможет ли горнорудная промышленность вывести из кризиса Алтайский край?//ЭКО. 1997. № 5. С. 166–185; Бондаренко Л. А., Ковалева А. Е., Соколов В. М., Ягольницер М. А. Новые подходы к освоению минеральных ресурсов и развитию горнорудной промышленности Республики Алтай//ЭКО. 1998. № 9. С. 98–113.

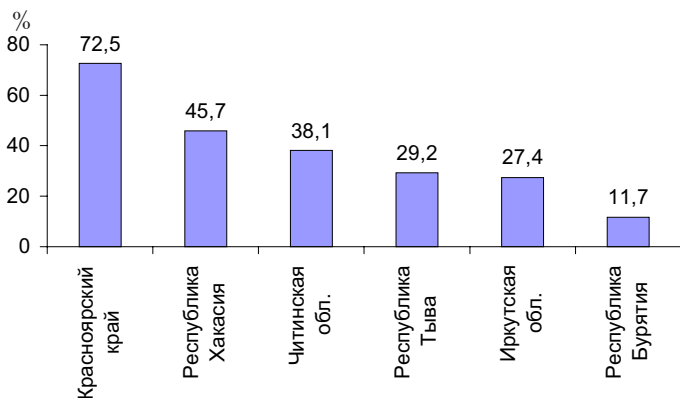


Рис.2. Доля продукции цветной металлургии в общем объеме выпуска промышленности регионов Восточной Сибири в 2001 г., %

Инвесторы не приходят... Их привлекают

Инвестиции в горнорудный комплекс Сибири сами не придут. Минерально-сырьевые ресурсы цветной металлургии России по качеству уступают зарубежным, исключение – лишь медь, никель (Норильский рудный район) и титан. Поэтому освоение подавляющей части месторождений низкорентабельно и требует больших сроков для окупаемости инвестиций. Действующая налоговая система, изымающая из доходов горнодобывающих предприятий дополнительные налоги в форме абсолютной горной ренты, обанкротила и привела к ликвидации многие сибирские (и не только сибирские) рудники и горнообогатительные комбинаты⁵.

Сложившаяся ситуация характеризуется, с одной стороны, повышением интенсивности использования минерально-сырьевой базы цветной металлургии СФО – добыча и переработка стратегических видов минерального сырья – это народнохозяйственная задача. Решение ее должно максимально контролировать и регулировать государство. С другой стороны, как показала практика реализации госу-

⁵ Соколов В. М. Горная рента и горнорудная промышленность России// ЭКО. 1999. № 8. С. 99–116.

дарственных федеральных программ в металлургии, у государства на достижение соответствующих целей денег нет и, судя по всему, не будет. Государственные инвестиции на эти цели из года в год уменьшаются.

Так, в федеральном бюджете РФ общая доля расходов по министерствам и ведомствам природно-ресурсного блока в 1997 г. составила 4,6%, в 2002 г. – 4,2, а в 2001 г. – немногим более 3%⁶.

Что касается финансирования отдельных федерально-целевых программ (ФЦП) в 1998–2001 гг., то показательна государственная политика финансирования двух наиболее значимых для развития минерально-сырьевого комплекса – «Развитие минерально-сырьевой базы Российской Федерации (1994–2000 гг.)» и «Развитие рудно-сырьевой базы металлургической промышленности Российской Федерации (“Руда”) (1997–2005 гг.)» (табл. 5).

По первой программе средства выделялись только на текущие расходы минерально-сырьевого комплекса, а по второй – финансирование осуществлялось крайне нерегулярно и резко (в два и более раза по инвестиционной составляющей в сравнении с 1998 г., а по текущим расходам на НИОКР – по сравнению с 2000 г.) снизилось в 2001 г.

Государственная стратегия – альфа и омега успеха

Такая политика государства свидетельствует об отсутствии долгосрочной государственной стратегии изучения недр, воспроизводства минерально-сырьевой базы и технического перевооружения горно-металлургических предприятий.

К тому же критическое состояние минерально-сырьевого комплекса России и СФО, усугубляют дополнительные факторы, обостряющие угрозу национальной безопасности. В их числе:

- истощение сырьевых баз действующих предприятий;

⁶ Природные ресурсы и окружающая среда России (аналитический доклад). М.: НИА-Природа и РЭФИА, 2001. С. 341.

- ожидаемое выбывание добывающих мощностей в 2005–2010 гг. при существующих низких темпах ввода в эксплуатацию новых месторождений и значительном сокращении объемов геологоразведочных работ.

Указанный негатив в ближайшей перспективе может привести к существенному сбою работы минерально-сырьевого комплекса и замедлению экономического развития страны.

Возникают вопросы, требующие оперативного решения.

1. Как государство может способствовать реализации инвестиционных проектов, осуществляемых с привлечением частного капитала?

2. Куда и как государство должно вкладывать средства, выделяемые на реализацию ФЦП?

Отвечая на поставленные вопросы, обратимся к имеющейся положительной практике.

Эффективной формой участия государства в разработке месторождений благородных и редких металлов могут стать долгосрочные «золотые займы», выдаваемые из государственных запасов золота под низкий процент – 3–4% годовых. Так осваивалось Олимпиадинское месторождение коренного золота в Красноярском крае, где сейчас ежегодно добывается более 15 т золота. Мы знаем, что часть золотых займов была потеряна безвозвратно. Но виновата в этом не сама идея и даже не проект ее воплощения, а способы реализации этих проектов.

В тех случаях, когда за разработку месторождений берутся крупные металлургические компании, испытывающие нехватку сырья, эффект от освоения следует считать не по руде или концентрату, а по конечному отраслевому результату – выпуску металлопродукции. Безусловно, капитальные и текущие издержки в данном случае возрастают, но существенно возрастает и добавленная стоимость продукции, позволяющая по-другому взглянуть на коммерческую эффективность проекта.

**Финансирование федеральных целевых программ
в минерально-сырьевом комплексе России*, млн руб.**

Федеральная целевая программа	Государственные инвестиции				Текущие расходы								Общий объем финансирования				
					НИОКР				Прочие расходы								
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001	
«Развитие минерально-сырьевой базы Российской Федерации»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3222	3300	12312	-	3222	3300	12312	-
«Развитие рудно-сырьевой базы металлургической промышленности Российской Федерации»	38	-	-	22	-	11,34	24,9	10,0	-	-	-	-	38	11,34	24,9	32,0	

* **Источник:** Природные ресурсы и окружающая среда России... С. 347–348.

Мы провели вариантную оценку экономической эффективности проекта опытно-промышленной эксплуатации Чинейского титано-магнетитового ванадийсодержащего месторождения (Читинская область) при условии оплаты всех переделов переработки руды: добыча руды на Чинейском месторождении, обогащение руды на Коршуновском ГОКе, переработка концентрата на Кузнецком металлургическом комбинате, при действующей системе налогообложения⁷. Результаты показали, что проект, ориентированный на получение металлопродукции, несмотря на значительный рост текущих издержек, способен окупить вложенные средства в период опытно-промышленной эксплуатации в рамках действующей налоговой системы.

Если государство будет способствовать решению ключевых проблем инвестора – а это нормативно-правовые проблемы лицензирования месторождений, создание инфраструктуры горнорудных районов, доведение до логического завершения технологических цепочек путем создания соответствующих звеньев и др., то такие объекты могут стать привлекательными для частного капитала. Примером может служить освоение Средне-Тиманского месторождения бокситов в Республике Коми компанией «Сибирско-Уральский алюминий» (СУАЛ). В Сибири к Удоканскому месторождению меди проявляет интерес имеющая недостаточную сырьевую базу Уральская горнометаллургическая компания (УГМК).

Комплексное рассмотрение проекта освоения Кодаро-Удоканского минерально-сырьевого комплекса (Чинейское месторождение титаномагнетитовых ванадийсодержащих руд, Удоканское медное месторождение, Катугинское редкометалльное месторождение) в Читинской области показало, что при участии государства в финансировании общесистемных объектов жизнеобеспечения района (строи-

⁷ Сознательно не использовались варианты других возможных налоговых схем (соглашение о разделе продукции, создание свободной экономической зоны), поскольку их использование на практике в каждом конкретном случае потребует специальных государственных решений.

тельство железной дороги, часть которой уже проведена до Чинейского месторождения, объектов электро- и теплоснабжения) наибольший экономический эффект достигается при освоении минеральных ресурсов на условиях соглашения о разделе продукции. Обеспечивая достаточно высокую внутреннюю норму доходности для инвестора и в то же время бюджетную эффективность, такой вариант хозяйствования становится привлекательным для потенциального инвестора даже в условиях повышенных рисков. Отказ от бюджетного финансирования общесистемных объектов требует значительного повышения доли инвестора в разделе прибыльной продукции, чтобы компенсировать инвестиционные риски, которые объективно очень высоки в суровых, труднодоступных районах нового освоения.

Без налоговых льгот и преференций невозможно освоение большинства сибирских месторождений металлических руд. Льготы необходимы и для решения экологических задач при освоении техногенных месторождений. В Сибири расположены основные производственные объекты двух крупнейших в стране металлургических гигантов – «Норильской горной компании» и «Русского алюминия» (РУСАЛ). Имеют производственные мощности в Сибири СУАЛ и МНПО «Полиметалл» (добыча золота), проявляет интерес к сибирским объектам УГМК. Все эти компании работают прибыльно, имеют валютную выручку, диверсифицируют свои капиталы и расширяют сферы деятельности. Деньги, которые могут влиться в освоение минерально-сырьевой базы цветной металлургии Сибирского федерального округа, в стране есть, но инвесторов отпугивает действующая налоговая политика.

На что тратить государственные деньги?

Государственные расходы должны идти по следующим направлениям.

□ 1. Увеличение финансирования геологоразведочных служб Сибири с ориентацией их на подготовку к промышленному освоению основных месторождений цветных металлов:

а) дефицитных в настоящее время или в ближайшей перспективе в России;

б) имеющих хорошие перспективы в плане выхода в сегменты мировых рынков. При этом для повышения конкурентоспособности минерально-сырьевой базы должна проводиться ее технологическая переоценка. Примером может служить Бугдаинское молибденовое месторождение (Читинская область), где применение нестандартных геологических и технологических приемов позволило перевести объект из молибденового в золотомолибденовый с ресурсами золота в несколько сотен тонн.

□ 2. Увеличение финансирования научных организаций, создание опытных и полупромышленных установок для разработки новых технологий добычи и переработки руд металлов.

□ 3. Организация государственной экспертизы инвестиционных проектов с привлечением независимых экспертов.

□ 4. Организация мониторинговых систем исследования зарубежных и отечественных рынков руд и концентратов, металлов и металлопродукции как одного из важнейших инструментов разработки и реализации стратегии развития отрасли в России и ее федеральных округах.

Из институциональных мер, не требующих больших затрат, следует выделить долгосрочное согласование цен на энергоресурсы в соответствии с мировыми ценами на металлы. Это позволит не только повысить конкурентоспособность энергоемких предприятий цветной металлургии, но приведет к справедливому разделению и прибыли, и рисков между металлургами и энергетиками.

Уважаемые читатели!

В № 5 «ЭКО» в статье Г. П. Литвинцевой «Кризис инвестиций углубляется: где выход?» допущена опечатка: на с. 34 3-ю строку сверху следует читать: «В наибольшей степени транзакционные издержки снижают...» и далее по тексту.

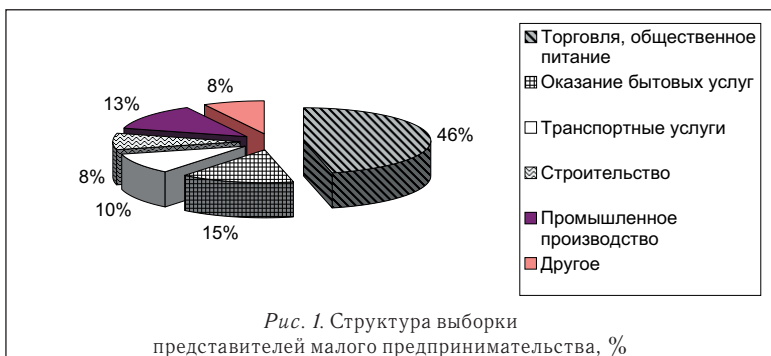
Приносим свои извинения!

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

В. К. ЗАУСАЕВ,
доктор экономических наук,
Л. С. ВОРОНЦОВА,
ведущий экономист,
ДальНИИ рынка при Минэкономразвития России,
Хабаровск

Реальное положение и роль малого бизнеса в экономике России, а также возможности его развития определяются экономической средой и сложившейся системой социально-экономических отношений. Но нельзя не учитывать и качественный состав предпринимательской среды. Кто сегодня ее представляет, каковы целевые установки и интересы, образовательный уровень и профессиональный состав предпринимателей?

В рамках исследования проблем развития малого бизнеса Хабаровского края предпринята попытка такой портрет составить. Социологическим исследованием охвачено 435 предпринимателей, представляющих разные сферы бизнеса (рис. 1). Также проведено анкетирование 90 ответственных работников всех уровней власти – краевой, городских, районных, по роду своей деятельности связанных с предпринимательством. Опрос был анонимным, что позволило респондентам более откровенно высказывать свою точку зрения.



© ЭКО 2003 г.



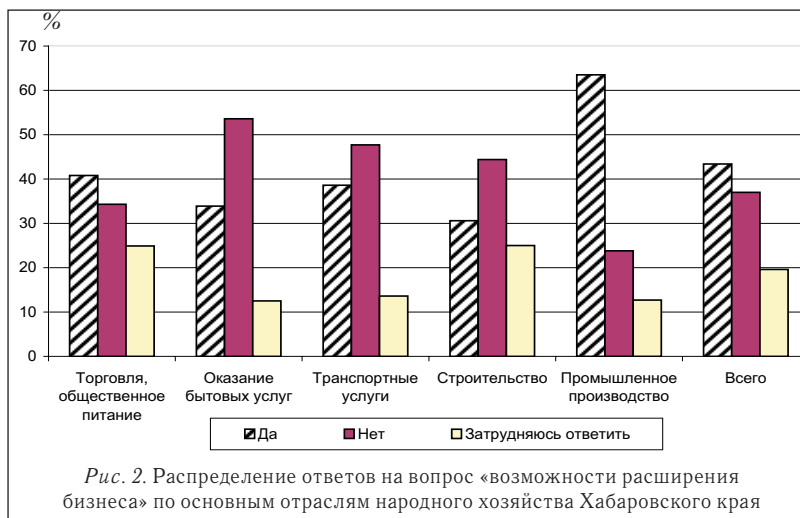
Как показало обследование, 65,7% опрошенных имеют высшее образование, 80,8% находятся в зрелом возрасте (31–55 лет), что позволяет им, используя накопленный жизненный и профессиональный опыт, работать и выживать в конкурентной борьбе. В основной своей массе это – люди семейные (82,5%), имеют традиционный, по меркам нашего времени, состав семьи: 48,1% – 3 человека, 41,4% – 4 человека. Большинство из них – предприниматели со стажем: свыше 5 лет – 53,5%, до 5 лет – 22,1%, до 3 лет – 19,5%, менее года – 4,9%.

Приходят в малый бизнес по следующим причинам: обеспечить свое материальное благополучие (51,8%), из-за потери прежнего места работы (19,4), для самоутверждения (16,8), от жизненной безысходности (по 14,3%), в целях накопления капитала для более солидного бизнеса, для накопления опыта в предпринимательстве. Доля первой причины – стремления обеспечить свое материальное благополучие – почти одинакова по отраслям, вторая более существенна для строительства и составила 25%. Причина «жизненная безысходность» также варьируется в зависимости от отрасли и составляет в промышленном производстве и на транспорте, соответственно, 17,5 и 11,4%.

При выборе вида деятельности 48,7% руководствовались накопленными знаниями и опытом на прежнем месте работы, что говорит об ответственном принятии решения. Причем этот показатель не сильно различается по отраслям. Рационализм присущ 44,1% респондентов: они считают малый бизнес перспективным. По этому фактору отмечается более значительный разброс значений в зависимости от вида деятельности: его назвали 57,0% опрошенных в промышленном производстве и 25,0% – в сфере бытовых услуг населению. Почти треть респондентов немаловажным фактором считает возможность привлекать к своей деятельности членов семьи, тем самым обеспечивая их занятость и социальную стабильность, а себе – уверенность в честности работников. Этот фактор более значим в торговле и общественном питании – 44,1%, менее важен в промышленном производстве – 4,8% и строительстве – 5,6 %.

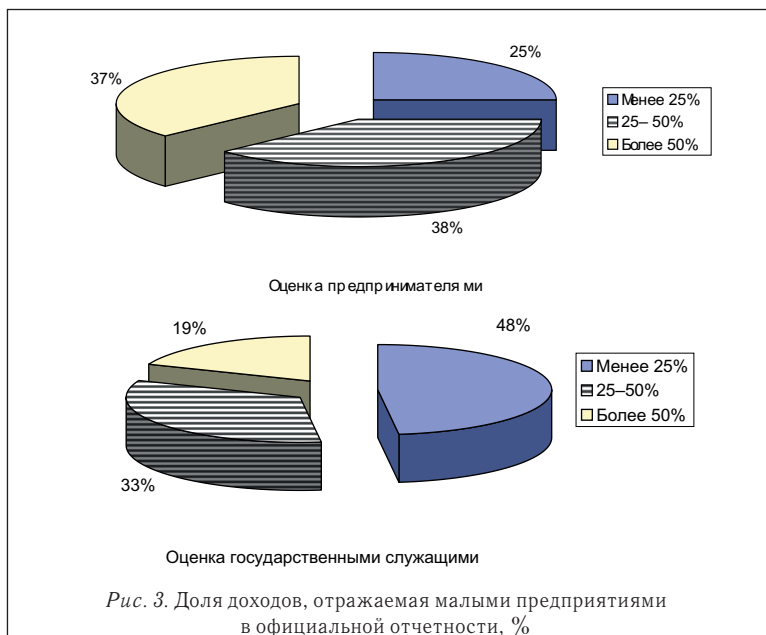
Характерной чертой многих предпринимателей (77,2%) является уверенность в правильности выбора вида деятельности,

а это, как правило, залог будущего успеха. Причем она выше в промышленном производстве (87,3%) и бытовом обслуживании (87,5%). Перспективы расширения своего бизнеса различаются по отраслям (рис. 2). Более оптимистичны те, кто работает в промышленности (63,5%), торговле и общественном питании (40,1%). В таких отраслях, как строительство, оказание бытовых услуг населению, транспортные перевозки, этот показатель ниже среднеотраслевого и составляет, соответственно, 30,6; 33,9; 38,6%.



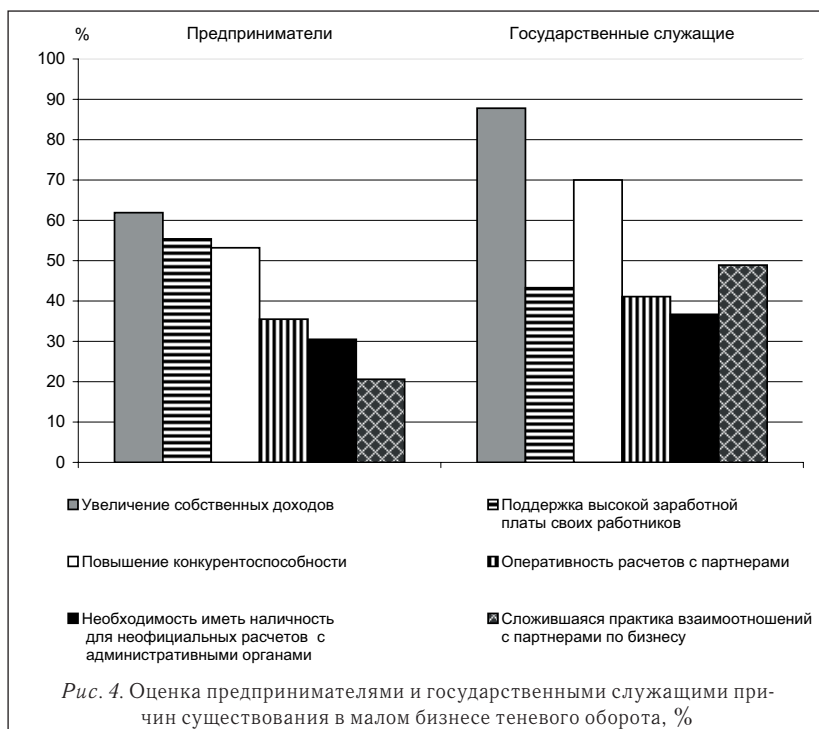
Особенность малого бизнеса – его высокая теневая составляющая, что не может не влиять на поведение предпринимателей. Некоторые теневые стороны их деятельности институционализировались и стали составной частью повседневности, молчаливо принимаемой как реальность. Поэтому сокрытие налогов и доходов – это реакция на ненормативные отношения бизнеса и власти.

Как малые предприятия отражают свои доходы в официальной отчетности – показано на рис. 3. Средневзвешенное их значение, по оценкам предпринимателей и государственных служащих, составляет, соответственно, 40,4 и 36,5%. Следовательно, реальные доходы предпринимателей превышают официальные в 2,5–2,7 раза.



На рис. 4 приведены оценки предпринимателями и государственными служащими причин сокрытия бизнесменами большей части своих доходов. За счет невыплаченных налогов и образующегося «черного нала» они предпочитают поддерживать высокую заработную плату – 55,4 и 43,3%, повышать конкурентоспособность своего бизнеса – 53,2 и 70,0% и др. Особо следует обратить внимание на достаточно значимую причину: «Наличность необходима для неофициальных расчетов с административными органами власти» – на это указали 30,5 и 36,75%. Понятно, почему из всех видов ненормативных отношений предприниматели особо отметили бюрократизацию при решении деловых вопросов (69,4%).

Особенно сильное давление на малое предпринимательство оказывают налоговые инспекции, органы санэпиднадзора и муниципалитеты. Как следует из ответов, это происходит часто – 16,2% респондентов, нередко – 30,7%, изредка – 41,1, отсутствует – 12,0%.



Здесь важно заметить, что и сам малый бизнес стимулирует ненормативные отношения. Нежелание работать по правилам, пусть несовершенным, провоцирует предложение взяток, на которое откликаются чиновники.

Социологический опрос позволил ответить на три вопроса: что тормозит развитие малого предпринимательства в Хабаровском крае, мешает повышению его эффективности, а также почему бизнесмены не желают вкладывать собственные накопления в свое дело.

Наиболее значимой оказалась проблема высоких налогов. По-видимому, акцентирование на проблеме налогов – это стремление предпринимателей оправдать свои противоправные действия: уход в «тень», недобросовестную конкуренцию, выплаты заработной платы в «конвертах» и др.

Следующую проблему предприниматели (52,2%) видят в слабой платежеспособности населения наряду с узостью регионального рынка. В своей сфере деятельности только 9,2% опрошенных отметили дефицит товаров и услуг, скорее стабильным назвали рынок 36,9%; перенасыщенным – 22,1%. Одним из факторов повышения эффективности 48,3% бизнесменов считают необходимость увеличения своего оборота.

Затратный фактор в иерархии проблем занимает третье место – на него указали 47,3% респондентов. В значительной степени высокие затраты определяются растущими тарифами монополистов, арендной платой, банковскими процентами. Растет и конкуренция в сфере малого бизнеса – это отметили 43,2% опрошенных бизнесменов. Еще 17,6% указали на наличие недобросовестной конкуренции. На внутреннем рынке активные позиции имеют местные предприятия, а также западные российские и китайские компании. Респонденты оценили их по степени значимости, соответственно: 74,5, 22,5 и 23,5%. При ответе на вопрос: «Почему Вы не вкладываете свои накопления в развитие своего бизнеса?» – 49,5% предпринимателей объяснили это усиливающейся конкуренцией и 35,3% – риском выбранного вида бизнеса.

По-прежнему трудно получить кредиты (отметили 33,3%). Реальный доступ к ним связан с отраслевой принадлежностью малых предприятий: они более доступны для предприятий торговли и на короткий срок.

Возможно, благодаря «экономии на налогах» 78,3% респондентов оценили положение своего предприятия как среднее, а материальное положение 48,4% считают удовлетворительным, причем этот показатель выше в строительстве (57,1%) и бытовом обслуживании (55,4%). Хорошо обеспеченными считают себя лишь 7,1% опрошенных, причем этот показатель наиболее высок в промышленном производстве (12,7%). Многие занятые в малом бизнесе периодически испытывают материальные трудности; от 14,9% в строительстве до 38,6% на транспорте.

Из всех видов ненормативных отношений нарушение деловых обязательств партнерами особенно распространено в промышленности. Криминализации наиболее подвержен

транспорт – 36,4%, где значение этого показателя более чем в 2 раза превышает среднее по выборке. Вымогательства чиновников и бюрократизация при решении деловых вопросов особенно распространены в строительстве.

Социологический опрос включал просьбу оценить ряд концептуальных положений, которые способствовали бы развитию малого бизнеса.

На первое место предприниматели (62,3%) выдвинули «предоставление льгот добросовестным бизнесменам». Государственные служащие на первое место поставили «поддержку малого бизнеса в производственной сфере». В оценке следующего по значимости концептуального положения «ограничение вмешательства государственных органов в деятельность предпринимателей» обе группы (соответственно, 38,8 и 34,1%) респондентов оказались единодушны. В то же время «ужесточение контроля за деятельностью малого бизнеса» не получило ощутимой поддержки ни у предпринимателей, ни у государственных служащих. Правда, на специально поставленный вопрос о необходимости усиления контроля за малым предпринимательством 49,3% государственных служащих дали утвердительный ответ.

В силу важности упомянутых концептуальных положений их детализировали специальными вопросами. Так, в необходимости государственной поддержки малого предпринимательства единодушны и бизнесмены, и чиновники (95,2 и 95,6%). За выборочную поддержку высказались, соответственно, 38,8 и 57,3% опрошенных. Бизнесмены отдали предпочтение критерию добросовестности (56,2%), а государственные служащие – отраслевому критерию (40,3%). Последние также существенно выше оценили критерий инновационности (15,6 и 5,3%).

Достаточна высока (35%) степень участия предпринимателей в общественных объединениях, ассоциациях, союзах. Наиболее высока активность транспортников (42,9%), что обусловлено, видимо, большими организационными трудностями этого вида деятельности.

Необходимость вступления в общественные объединения обусловлена в основном стремлением получать информацию о готовящихся законопроектах в сфере бизнеса и (или) участво-

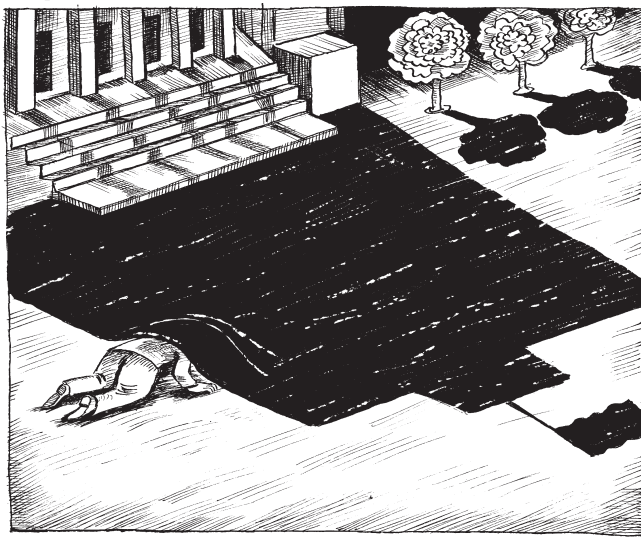
вать в их разработке (41,0%), а также отстаивать свои интересы перед органами власти и управления (46,2%).

Потребность в получении специальных экономических и юридических знаний отметили 72,5% респондентов.

Социально-психологический портрет предпринимателя Хабаровского края получился таким: это человек зрелый, образованный, социально устроенный. В основном им движет материальный интерес (хотя один из шести пришел в бизнес, чтобы самоутвердиться). Развивает он дело, в значительной мере, на фундаменте своей специальности; думает о его расширении. Свое предприятие наш усредненный предприниматель оценивает как среднее, а материальное состояние считает удовлетворительным. Он вполне устойчив в социально-психологическом плане.

Он реально оценивает возможность государственной поддержки. В качестве критериев развития бизнеса отмечает такие важные для сегодняшней экономики аспекты, как добросовестность и производственная направленность бизнеса.

Серьезным фактором, сдерживающим развитие малого предпринимательства, являются ненормативные отношения бизнеса и власти, особенно бюрократизация в решении деловых вопросов.





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

**Предприятие и Интернет:
возможности, о которых нужно знать**

ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ В НАСТОЯЩЕМ, НАДО ЗАГЛЯНУТЬ В БУДУЩЕЕ

С. И. ПАРИНОВ,
доктор технических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Активное применение интернет-технологий порождает, с одной стороны, новые возможности, которые могут быть использованы предприятиями, а с другой – дает примеры того, как можно внедрять интернет-технологии в целях собственного развития.

Электронная коммерция → Цифровые деньги → Электронный бизнес

Участвовать в электронной коммерции, т.е. продавать собственную продукцию при помощи Интернета – очень просто. Нужно присоединиться к одной из систем «онлайн-магазинов». Одна из самых популярных систем онлайн-магазинов – Яндекс.Маркет. Более трех сотен магазинов поставляют в Яндекс.Маркет свежую информацию о наличии товаров и ценах на них. К услугам покупателя – тысячи описаний моделей товаров, искусственный интеллект Гуру, удобные механизмы сравнения моделей и цен.

Сделка, имеющая отношение к покупке товара и/или услуги, информация о которых размещена на Яндекс.Маркет,



осуществляется непосредственно между покупателем и соответствующим магазином. Можно просто добавить список своих товаров в эту систему или подключить к ней собственный электронный магазин.



Товарные предложения магазинов показаны не только на самом сайте Яндекс.Маркет, но и в так называемом параллельном поиске – при запросе на Яндексе пользователь получает помимо списка сайтов и список подходящих товаров (если есть).

Участие в системе для магазинов платное:

\$40 – ежемесячная абонентская плата (включает в себя 400 бесплатных кликов);

\$0,1 – за 1 клик (сверх бесплатного количества кликов).

Дополнительный сервис: размещение предложений на карточках – \$0,2 за 1 клик.

Если вы хотите, чтобы товары вашего магазина были представлены в Яндекс.Маркет, напишите письмо на адрес partner@market.yandex.ru с указанием наименования вашего магазина, адреса (URL) и контактной информации.

Вот пример описания товара на одном из электронных магазинов. Поиск деловой информации в одной из самых популярных бесплатных систем <http://www.sherlook.ru/>



Стоимость включения в эту систему информации о вашем предприятии – невысока:

Размещение информации в информационно-поисковой системе серверов «SHERLOCK»			
4	1-WEB страница в разделе «Выставка предприятий»	200 руб.	-
5	Размещение информации в разделе «База данных» «Предприятия России»	1500 руб.	-
Дополнительные услуги			
6	Предоставление специфической статистики посещаемости и поиска информации	50	150

Цифровые деньги позволяют упростить электронную коммерцию.

Сегодня многие интернет-магазины на самом деле являются лишь витринами, показывающими ассортимент предлагаемой продукции и услуг. Все операции по оплате и по-

лучению покупки происходят вне Интернета, и как следствие, растягиваются на продолжительное время. Это отпугивает многих потенциальных клиентов.

Проект Яндекс.Деньги поможет вам превратить простую интернет-витрину в полнофункциональный магазин со всеми необходимыми атрибутами.

Подключаясь к платежной системе Яндекс.Деньги, предприятия электронной коммерции получают возможность организовать прием платежей от физических и юридических лиц за предоставленные товары и услуги. Мы гарантируем высокую скорость прохождения платежей и их полную безопасность.

Выдержка из соглашения между Яндекс.Деньги и предприятием.

Сумма Авансового Платежа должна быть не менее 50 (пятьдесят) рублей и не более 300000 (триста тысяч) рублей. Договор считается заключенным с момента получения Оператором денежных средств, перечисленных Пользователем в качестве Авансового Платежа.

Выдержка из расценок за использование системы Яндекс.Деньги:

Комиссионные выплаты за использование системы Яндекс.Деньги при работе по этой схеме составляют:

1% из перечисленных магазину средств снимается платежной системой в момент платежа;

1% от оставшейся суммы в момент вывода денег (данная комиссия не взимается в случае, если вы работаете с системой Яндекс.Деньги по агентскому договору).

Резюме: уже существуют доступные средства для создания системы электронного бизнеса на вашем предприятии, при котором товары продаются и оплачиваются с помощью Интернета, а к покупателю они попадают при содействии одной из межрегиональных служб доставки товаров.

Телеработа → Телеприсутствие → Сетевые средства работы

Телеработа – осуществление контактов между исполнителем и работодателем через Интернет. Для этого достаточно наличия у обоих электронной почты.

Телеприсутствие – создание условий для управления оборудованием через Интернет. Пример – манипуляторы, которыми оператор управляет через Интернет.

Телеработа + телеприсутствие повышают гибкость производственной системы, позволяя работодателю использовать специалиста без его географического перемещения в то место, где выполняется работа.

Поиск исполнителей для разовых и/или экзотических работ можно вести через Интернет.



Расценки для предприятия, если оно хочет поместить в систему описание имеющихся у него вакансий: 5 вакансий в месяц бесплатно, \$2 за каждую следующую или \$100 в месяц за сколько вам угодно. Плюс система скидок при оплате значительных сроков или объемов авансом.

Информационное партнерство: Поставщики ↔ Предприятие ↔ Покупатели

Использование компаниями Интернета позволяет им создавать трехстороннее «информационное партнерство» со своими поставщиками и заказчиками. В условиях прямых и

оперативных контактов через Интернет эти связи могут превращаться в сотрудничество, направленное на коллективный поиск путей повышения эффективности по всей цепочке от спроса до потребления, а также совместного использования полученных выгод. Примерами служат компании «Cisco System», «General Electric», «Dell», «Ford», «Visa» и другие.

Компания «Dell» (один из крупнейших мировых производителей компьютеров) ежедневно продает компьютеры через свой веб-сайт на 15 млн дол. Это возможно благодаря «информационному партнерству» компании с ее поставщиками и заказчиками. Поставщики компании имеют постоянный онлайн-доступ к содержанию их заказов от компании через ее корпоративный экстранет (extranet). Они могут организовать свое производство и поставки так, чтобы «Dell» постоянно имела все необходимое для надлежащей организации производственного процесса. Допуская поставщиков в свою базу данных, «Dell» считает, что они будут постоянно в курсе о любых изменениях спроса. С другой стороны, «Dell» через свой веб-сайт дает заказчикам доступ к информации о прохождении их заказа через свою производственную цепочку. Что позволяет покупателям отслеживать изменения статуса в исполнении их заказа от момента его начала на заводе до момента окончания возле двери покупателя.

Резюме: существует множество доступных и дешевых интернет-технологий, а также большое разнообразие способов их применения на предприятии. Выгоды от их использования могут быть самые разнообразные, начиная от экономии затрат (например, вследствие замены постоянного штата сотрудников на временно нанимаемых через Интернет, а также отказа от неэффективных подразделений предприятия и перехода на контакты с внешними организациями, которые, благодаря координации деятельности через Интернет, могут функционировать не хуже собственных подразделений), заканчивая полной организационной реконструкцией предприятия, превращением его в современную гибкую сетевую организацию.

ЗАЧЕМ НУЖЕН ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ?

Ю. А. ЩЕГЛОВ,
доктор технических наук,
проректор Новосибирской государственной академии
экономики и управления

Маркетинговые коммуникации: две стороны одной медали

Коммуникационные задачи маркетинга (маркетинговые коммуникации) могут быть представлены двумя большими направлениями (рис. 1).

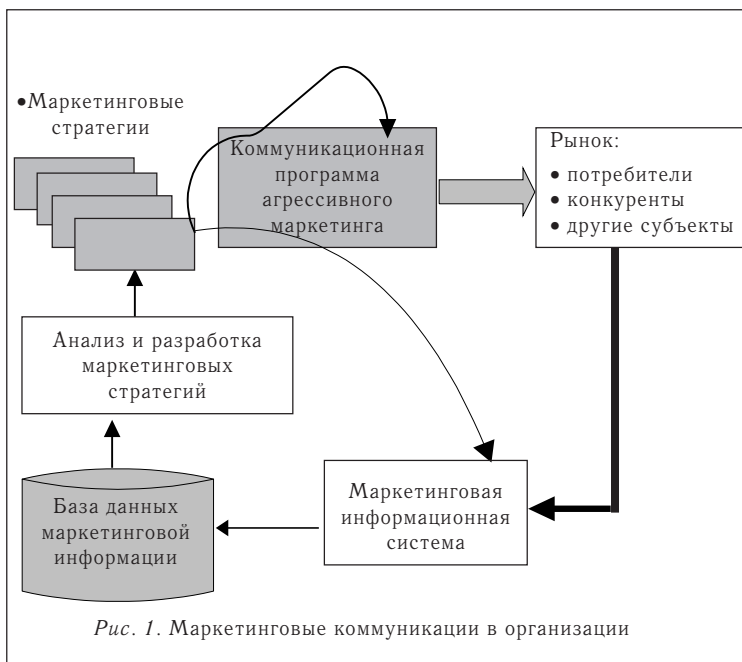


Рис. 1. Маркетинговые коммуникации в организации

© ЭКО 2003 г.



Коммуникации для сбора маркетинговой информации, которые объединяют совокупность коммуникационных средств и методов получения информации о рынке, о внешней и о внутренней маркетинговой среде.

Коммуникации агрессивного маркетинга, которые объединяют коммуникационные инструменты по доставке информации различной значимости для участников целевого рынка в соответствии с маркетинговыми целями предприятий и организаций.

Интернет как новый коммуникационный канал

В основе коммуникационных процессов в Интернете может лежать как традиционная модель, так и модель, построенная на иных принципах (web-модель). Эти принципы, прежде всего, направлены на создание **интерактивного** взаимодействия между отправителем информации и получателем из числа участников целевой аудитории. Такое интерактивное взаимодействие в сети Интернет обеспечивается **без ограничений на число участников целевой аудитории, на время и место нахождения** (конечно, где существует сеть) потребителя информации. Именно эти свойства коммуникационного процесса применительно к большой целевой аудитории и делают интернет-среду перспективным инструментом маркетинга.

Сбор маркетинговой информации в Интернете

Классификация поисковых средств в Интернете показана на рис. 2.

В Интернете можно проводить «кабинетные» маркетинговые исследования с целью решения различных задач. На основе информации сети можно организовать постоянный мониторинг рынков и анализ деятельности конкурентов. Эти задачи, как правило, являются одними из первых в развитии онлайн-коммуникаций.

Существующие возможности для сбора данных через опросы позволяют проводить не только «кабинетные» исследования, но и «полевые». Через проведение интерактив-

ных опросов можно получить богатый материал для изучения потенциальных покупателей и их предпочтений.

Полезным источником маркетинговой информации является сетевой трафик, данные о котором могут многое рассказать о посетителях web-сайта или отдельного его раздела. При этом можно узнать, сколько человек посетило сайт за определенный период, кто эти посетители, что их заинтересовало на сайте, как часто они сюда обращаются. Можно легко определить, каков процент новых посетителей, откуда они знают о сайте, и т. д.

Интернет в агрессивном маркетинге

Поддержание деловых связей

В современных условиях для успешной маркетинговой деятельности крайне важна эффективная связь с будущими покупателями, поставщиками, агентами и дистрибьюторами. Интернет обеспечивает различные инструментальные средства для улучшения или обеспечения связи с партнерами в сети.

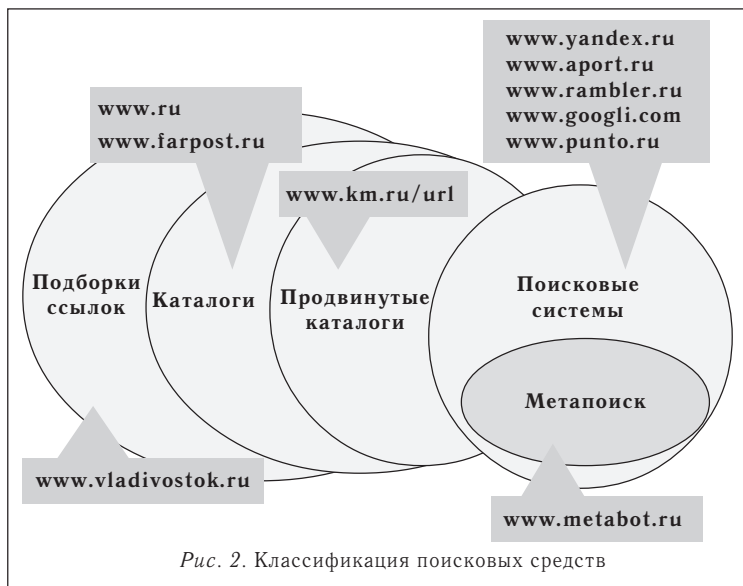


Рис. 2. Классификация поисковых средств

Реклама и продвижение

Реклама в сети значительно отличается от рекламы по TV или в прессе. Основное преимущество: установление только нужных контактов с целевой аудиторией, т.е. точное попадание информации в целевую аудиторию. При этом есть возможность отслеживать контакты.

Сайт, созданный на основе стройной маркетинговой концепции, может быть не просто визитной карточкой компании и ее информационной площадкой. Фирма может максимально полно использовать уникальные технологии Интернета для привлечения людей и активного взаимодействия с ними по продвижению товаров, услуг, идей и технологий, а также по поддержанию необходимых отношений между экономическими субъектами.

Web-сайт – это главный элемент продвижения в Интернете. В его функции может входить решение следующих задач:

- ▶ заинтересовывать клиентов предлагаемыми товарами, услугами, идеями, технологиями, выгодами;
- ▶ предоставлять полную информацию о предлагаемых услугах, товарах, идеях, технологиях и выгодах;
- ▶ обеспечивать полную информацию о производителях и разработчиках товаров, услугах, товарах, идеях, технологиях и выгодах;
- ▶ разъяснять непонятные вопросы потенциальным покупателям;
- ▶ разъяснять способы приобретения товаров, услуг, идей, технологий, выгод;
- ▶ заключать договоры купли-продажи.

Решить все эти задачи с потенциальным покупателем редко удастся за одну итерацию. Поэтому на web-сайт (страницу) возлагается задача «привязать» посетителей, сделать так, чтобы те захотели вернуться на него еще и еще раз или оставили информацию, чтобы с ними можно было связаться.

Имеющиеся на рынке интернет-услуги для организации рекламы и продвижения представлены в табл. 1.

Реклама и продвижение

Маркетинговые мероприятия	Имеющиеся интернет-услуги
Размещение рекламы на тематических и общеинформационных сайтах Создание каталогов и брошюр Баннерные сети E-mail-маркетинг Обмен ссылками Партнерские и спонсорские программы	Услуги по созданию и размещению web-сайта Регистрация места со всеми интерактивными двигателями поиска Регистрация сайта во всех значимых каталогах Фиксированное расположение баннера на главной странице сервера Контекстный показ рекламы Участие сайта в рейтинге

Покупка и продажа в Интернете

Эти направления использования Интернета приводят к пересмотру и реорганизации бизнес-процессов внутри компании.

Наряду с тем, что существенно изменяются сами способы организации продаж, электронная коммерция также изменяет возможности налаживания каналов распространения продуктов и способов стимулирования продаж (табл. 2).

Таблица 2

Покупка и продажа

Маркетинговые мероприятия	Имеющиеся интернет-услуги
Интернет-магазины Аукционные продажи Виртуальные выставки-продажи	Электронные магазины и торговые площадки Системы заказов товаров и услуг Системы оплаты в сети
Интернет-магазины Аукционные продажи Виртуальные выставки-продажи E-mail-маркетинг	Предоставление финансовых услуг через Интернет: развитие интернет-банков, брокерских сервисов и платежных систем Построение сообществ, нацеленных на электронную коммерцию

Отсутствие обслуживающего персонала и традиционных ритуалов выбора товара или услуги при совершении покупки в электронных магазинах – еще не самое интересное,

что может заинтересовать маркетологов. За счет глобальности и всеохватности Интернета здесь появляется возможность создавать гигантские распределенные сети распространения товаров и услуг.

Сервис и послепродажное обслуживание

В настоящее время Интернет в большой степени используется для повышения степени удовлетворенности потребителей. Делается это через поддержку потребителей в течение всего времени, имеющего отношение к покупке.

В отличие от традиционных методов онлайн-методы требуют меньше расходов. При наращивании масштаба деятельности по поддержке потребителей традиционная поддержка дорога и трудна. Возникающая при этом коммуникация между потребителем и сотрудником, отвечающим за поддержку, протекает в реальном режиме. Поэтому эти процессы в больших масштабах труднореализуемы.

При умелом использовании онлайн-поддержки эти расходы могут быть значительно уменьшены. Поддержка в сети исключает коммуникации в реальном режиме и обеспечивает доступ любого количества потребителей к необходимой им информации 24 часа в сутки.

Все ли может интернет-маркетинг?

Несколько основополагающих утверждений об ограниченности возможностей использования Интернета в маркетинговой деятельности:

- ▶ устойчивое конкурентное преимущество не может быть получено исключительно от доступа к Интернету или разработки web-сайта,
- ▶ полный комплекс маркетинговых проблем не может быть решен на основании доступа в Интернет,
- ▶ при решении задач с помощью Интернета большое значение имеет проблема защиты информации в сети.

Чипсы «на блюдечке с голубой каемочкой»

О. Н. ЛУГОВОЙ,
ОАО «Оргтехстрой»

В 1998 г. мы организовали в Новосибирске снековую компанию (snack – легкая закуска. – **Прим. ред.**). Сразу после дефолта стало понятно, что на рынке продуктов питания обнаружились пустоты. Быстро инвестировали деньги. Получилось все достаточно удачно. И тут же мы вступили в Европейскую и Американскую снековые ассоциации. Что это дает? В обеих ассоциациях – две категории участников. Первая – это бизнес-члены – те, кто производит сам снеки. Вторая – это ассоциативные члены. Это те, кто поставляет технологии и оборудование, либо ингредиенты, либо это – консультанты. Они обучают персонал, обеспечивают качество продукции.

Что получается дальше? Например, я захотел производить сухие завтраки в Новосибирске, но при этом не имею абсолютно никакого понятия о том, что представляет собой технология их производства. Не знаю я также, какое для этого необходимо оборудование и кто его поставляет. Мне ничего не известно о том, какие вообще для этих снеков нужны ингредиенты, в чем заключаются особенности этого рынка и каковы мировые тенденции, связанные с производством сухих завтраков.

Вступив в ассоциацию, ты попадаешь в некую информационную среду и моментально получаешь все необходимые сведения. Тебя просто заваливают информацией, причем очень качественной. За несколько дней появляются все предложения по оборудованию. Естественно, комплектацию предлагают максимально полную, но у тебя есть возможность поставить какие-то рамки.

Это необходимо сделать, иначе утонешь в перечне наименований. Прежде всего, сам для себя реши, что, собственно говоря, тебе надо? Каковы цена и особенности заинтересовавшего тебя оборудования? Диапазон различ-

© ЭКО 2003 г.



ных комбинаций огромен, начиная от поставок индийского оборудования, где к положительным качествам относят возможность использования детского труда (у них в прайсе так и написано внизу, в примечаниях, что «на нашем оборудовании можно использовать детский труд»), и заканчивая швейцарским оборудованием, где машиной управляет один человек. Производственный комплекс занимает зал примерно в 300 кв. м, за компьютером сидит специалист с высшим образованием, на входе выгружается грузовик с зерном, а на выходе – уже упакованная продукция.

Информация приходит очень быстро. В итоге можно без труда определить, стоит ли заниматься тем или иным проектом. Например, в прошлом году мы изучали возможность запуска сразу двух проектов. Один проект касался производства картофельных чипсов. Замечательный во всех отношениях продукт! Другой проект – производство кукурузных чипсов.

С картофельными чипсами все, казалось бы, просто. Есть очень заманчивые предложения по оборудованию. С точки зрения рынка тоже понятно. Мы все видим, что картофельные чипсы продаются на каждом углу. Все их едят, с пивом или без пива. А вот почему у нас их не производят – непонятно. Ответ на вопрос мы нашли на сайте снековой ассоциации. Вдруг выяснились некие особенности выращивания и хранения картофеля. Оказалось, что в Сибири невозможно этим заниматься по очень простой причине. Требования к сырью настолько жесткие, что в первую очередь надо вкладывать деньги в сырьевую базу.

С кукурузными чипсами тоже интересная история получилась. В отношении технологии – масса предложений. Производить в России – тоже «семечки», настолько легко все делается. Опять вопрос, почему же они здесь не производятся и не продаются? Оказалось, и здесь все очень просто. В Интернете мы нашли статью, где анализируется производство кукурузных чипсов в скандинавских странах. Как выяснилось, в Северной Европе такие чипсы не едят. Кукурузный чипс надо обязательно макать в соус. Северяне в отличие от южан к этому не привыкли. У них несколько иная культура питания.

В итоге проработка информации о картофельных и кукурузных чипсах заняла очень незначительное время и не потребовала практически никаких денег. Представьте себе, сколько бы мы заплатили, если бы вдруг начали

изучение подобного рода проектов без Интернета? Тогда пришлось бы объезжать всех производителей и консультантов. Это было бы просто сумасшествие.

Или, что еще хуже, – принять решение, не получив вот этой информации. Вложить в проект 2 или 3 млн дол. и огорчить невозвратом кредитов Муниципальный банк в Новосибирске. Такие деньги берутся только займы!

Вот реальные преимущества Интернета. С точки зрения предпринимательской работы он наиболее полезен. Самое главное в этой деятельности – правильное решение о выборе проекта. Если он удачен по определению, то дальше, что бы мы ни делали, как бы мы ни продавали, какие бы ошибки мы ни допускали – мы все равно на коне. В любом случае мы выправим положение либо уменьшая издержки, либо увеличивая доходность. Но если проект провальный на старте, и вы не получили достаточную информацию, то надеяться не на что. Ни ухищрениями, ни самым замечательным менеджментом ему уже не поможешь.

Учет и контроль по Интернету

А. Н. ЛОГИНОВ,
кандидат экономических наук,
ОАО «Алтайэнерго»

Очень большой информацией «Алтайэнерго» обменивается с РАО «ЕС России». Помимо официальных интернетовских сайтов в этом случае действует система Интранет с ограниченным доступом. Здесь в основном материалы по реформированию энергетической системы, рассматриваются различные проекты и т. д.

Достаточно активно с Интернетом работают снабженцы. У нас создан отдел контроля цен. Практически ни один договор не подписывается без ведома этого отдела. На любой заказ, даже на сотню рукавиц для рабочих, при помощи Интернета выбираются оптимальные цены.

Есть вещи, которые без Интернета мы вообще не смогли бы решить. Последнее время у нас сложилась интересная ситуация с акционерами. Года два назад РАО ЕС обязало все дочерние организации централизовать ведение реестра акционеров. Все энергетики сейчас нахо-

дятся у одного реестродержателя. На акции нашей компании первоначально особого внимания не обращали. Было затишье. Двухсотрублевые акции полтора года назад не поднимались выше пятидесяти рублей. Однако сейчас начался бум. И люди бросились свои акции продавать. Если акционер за десять лет ни разу не поинтересовался своим реестром, то, естественно, данные, записанные там, могли устареть. У кого-то паспорт еще времен СССР, у кого-то адрес сменился. Ему надо было ехать в Москву с новыми документами, получать выписку и т. д.

Мы открыли у себя представительство, закачали программные реестры. Люди приходили, показывали паспорт. По Интернету в Москву засылалась информация, и делались необходимые поправки. Но бум все равно был. У нас очереди стояли, как в хрущевские времена за хлебом. Потому что за полтора года, благодаря приходу новой команды управленцев, у нас очень приличная капитализация. С пятидесяти рублей цена за одну акцию выросла до трехсот.

В перспективе наша компания предполагает открытие электронных торгов на оптовую покупку электроэнергии.

Банк в виртуальном мире

Ю. Д. ЧАЩИН,

ОАО «Новосибирский муниципальный банк»

Сегодня каждый уважающий себя банк утверждает, что он работает в Интернете, но при этом вкладывает в это совершенно разное содержание. Оно зависит от тех функций, которые используются данным банком. Это хорошо всем известные функции – информационная, рекламная, транспортная и т. д.

Муниципальный банк первым среди банков Новосибирска открыл свой сайт еще в 1995 г. Главная функция этого сайта заключалась в рекламе и передаче информации. В настоящее время наш сайт состоит из множества разделов, на которых размещены различные новости из жизни банка. Приведена информация об услугах, которые банк оказывает как юридическим, так и физическим лицам. Приведены контактные телефоны, информация о размещении отделений, банкоматов, пунктах выдачи наличных денег, котировках валюты при обменных операциях, ин-

формация о котировках по депозитам как для юридических, так и для физических лиц и т. д.

На сайте Муниципального банка есть анкета. Она необходима для установления обратной связи с клиентами. Мы хотим знать их мнение о качестве обслуживания, о насущности услуг, которые предоставляются, их востребованности. У нас недавно прошло анкетирование клиентов банка, и 20% откликов мы получили через Интернет. Это подтверждает, что сайт интересен. Им пользуются.

С помощью Интернета мы можем оценить эффективность рекламы банка. Каким образом? В банке существует отдел маркетинга, который регулярно анализирует посещаемость сайта нашего банка. Ведет анализ статистики посещаемости, что позволяет нам оценить не просто число посещений по дням или часам. Мы можем определить динамику посещений сайта и сравнить эти данные с ростом или падением интереса к банку. Ссылки на страницах позволяют определить, из каких интернет-ресурсов заходят пользователи и дают возможность планировать «точечные» рекламные кампании, действующие в определенном направлении. Мы определяем также разделы сайта, которые пользовались максимальным вниманием. Время, которое уделили наши гости тому или иному материалу. Это дает возможность правильно оценить продвижение какой-то услуги.

Насколько глубоко Интернет проник в нашу внутреннюю структуру, мы ощутили в тот момент, когда отделения банка стали создаваться по всему городу. Эти отделения и работа банка в режиме «онлайн» потребовали какой-то связки. Этой связкой и стал Интернет. Область расчетов потребовала самой строгой защиты, воспользовались технологией, которую предоставила виртуальная частная сеть. Это позволило оградить нашу клиентуру от каких-то вторжений и от финансовых потерь.

Банку необходима онлайн-информация о центральных структурах, сообщения с бирж. Банк может в онлайн-режиме следить за котировками на рынке ценных бумаг, валюты. Без Интернета сделать это практически невозможно.

Прогрессивные и быстроразвивающиеся финансовые учреждения уже присутствуют в Интернете в виде так называемых интернет-банкингов. Наш банк с помощью торговой площадки тоже стал развивать такую услугу.

Обычно под электронным банкингом понимают оказание услуг по дистанционному управлению счетом через Интернет. Понятно, что эта функция очень отличается от таких тривиальных видов деятельности, как реклама и информирование. Интернет-банкинг явился логическим продолжением таких видов обслуживания, как компьютер-банкинг – связь через модем с банковской сетью, телефон-банкинг – нечто похожее на электронные магазины. Интернет-банкинг подразумевает проверку состояния счета либо дает возможность клиенту оплатить разнообразные счета, переводы и получить какую-то информационную поддержку и некоторые другие сопутствующие услуги. По статистике более 80% всех банковских операций клиент может делать сидя дома либо в офисе.

Прелесть электронного банкинга в том, что он выгоден как банку, так и клиенту. Банку он выгоден, потому что не нужно тратиться на сеть отделений, чтобы дойти до клиента в каком-то конкретном месте. Банк «расширяет» свои узкие места. Допустим, в отделение банка одновременно приходят одно юридическое лицо и пятьдесят физических лиц. Причем операции первого во много раз превосходят операции вторых. Как их обслужить, избежав коллизий? Только с помощью банкинга.

Клиенту это тоже удобно. Не нужно никуда ездить, тратиться на более дорогую телефонную связь.

Есть ли перспективы интернет-банкинга в России? По оценкам экспертов, в ближайшие год-два доля банковских операций, совершаемых через Интернет, не превысит 3–4% от общего числа. В Европе этот показатель намного больше. Понятно: мы медленно запрягаем... и, чтобы сравняться с Европой, банки должны приложить недюжинные усилия.

Работаем в системе

А. Г. КИСЕЛЕВ,
кандидат технических наук,
отдел информационных технологий,
ОАО «Новосибирский оловянный комбинат»

У нас большой набор аппаратных средств. Во внутренней сети работает 195 компьютеров плюс 5 серверов,

имеются еще два резервных сервера и один запасной. От внешнего мира эта техника защищена полностью.

С любого ноутбука у нас можно войти в трафик комбината. По такой схеме сейчас работают руководители предприятия. Трафик комбината в целом – 5 Гбайт.

Что Интернет дает клиенту? Я бы ответ на этот вопрос разбил на три группы. Мы пассивно потребляем информацию из Интернета, мы активно используем обмен информацией и, наконец, мы даем информацию вовне.

Всю техническую информацию мы берем из Интернета – настолько удобны там ресурсы. Далее – маркетинг. На комбинате изучают рынок, работают с биржами, контрагентами и т. д. Если предприятие собирается что-то производить по новой технологии, то перед этим через Интернет проводится исследование рынка: а купят ли продукцию тамошние агенты? По этим исследованиям составляются довольно подробные и аргументированные отчеты.

Мы через Интернет потребляем дополнительную юридическую и правовую информацию. У нас есть полностью обновляемые сетевые кодексы. Но законодательство так часто меняется, что постоянно надо что-то еще скачивать.

Через Интернет мы подбираем кадры. На той неделе я искал программиста на вакантное место. В 12 часов дня были выставлены запросы на две биржи труда в Интернете. За сутки ко мне 15 приличных людей пришло. Я устроил мини-конкурс и выбрал специалиста.

Что представляет собой оперативный обмен информацией? Это, прежде всего, традиционная электронная почта – E-mail. По самым скромным подсчетам, переписка сотрудников комбината – 1500 писем в месяц. К ней следует прибавить еще часть писем стратегического значения – это экономические договоры, заключаемые руководством предприятия, и не менее 500 писем – информационные технологии. В общей сложности не менее 2000 писем от нас уходит и примерно столько же к нам приходит.

Электронная почта имеет сложный принцип построения. Система разделена на три уровня. Есть официальный адрес комбината. Есть электронные адреса привилегированных пользователей – заместителей генерального директора. И, наконец, для всех сотрудников, желающих общаться через Интернет, но не имеющих привилегий, сделана

внутренняя электронная почта. Любой сотрудник посылает письмо по внутренней сети менеджеру комбината, и тот через Интернет отправляет его по назначению. Точно так же внешняя рассылка расходуется по локальным закрытым адресам.

У нас свой телефонный сервер. Провайдер у нас в Москве. Мы активно занимаемся интернет-телефонией. Все звонки идут через Интернет, включая междугородные на территории Российской Федерации и за рубежом. Выгода, по моим подсчетам, начинается при звонках за пределами 600 км. В переговорах с Москвой мы выигрываем в два раза, с Германией и Англией – в три, а Сингапуром и Малайзией – в три с половиной раза. Мы экономим на круг, благодаря этой телефонии, почти 50%.

Что мы представляем собой как источник информации? У комбината большой сервер, раскруткой которого занималась профессиональная информационная фирма. Свою работу она выполнила настолько качественно, что наш сайт занял пятое место среди сайтов России по цветной металлургии.

Что такое раскрутка сайта? Я сам профессионально занимался этой деятельностью. Первое – надо грамотно составить текст сайта – не более двух страниц, где собрана вся ключевая информация о вашем предприятии. Второе – сайт надо зарегистрировать в самых разных каталогах. Причем не только в поисковых общероссийских, но и в каталогах целевых серверов. Например, на сервере Лондонской биржи металлов или Московского института стали и сплавов и т. д. Третье – обязательно на всех серверах надо ставить свои счетчики. Это помогает стать известными в своей среде и в мире в целом. Четвертое – обязательно участвовать в рейтингах. Пятое и шестое – «E-mail» и рассылка. Седьмое – баннер. Он у нас на последнем месте. У нас баннер не высвечивается, когда мы обращаемся к другим сайтам. Эффект баннеров, я думаю, в скором времени снизится. Любой грамотный пользователь знает, что, скачивая баннер, он за это лишние денежки платит. Это дополнительный трафик. Это, как лишняя картинка, отнимает много времени при загрузке, и мы ее отключили.

Наш сайт помогает налаживать отношения с клиентами. Там перечислены виды продукции, фотографии, есть прайс, экономическая информация, адреса, явки, «E-mail». Я по-

просил коллег-информационщиков протестировать наш сайт. По десятибалльной системе он получил очень высокую оценку (8 из 10).

Мы подготовили сайт как базу для создания электронной торговой площадки. Технически у нас все решено. Сайт оттестирован, проверен на атаки, на вирусы, на корректность. Есть вопросы прикладного порядка, и они относятся не к информационщикам, а к коммерсантам. Как активно торговать.

Еще мы занимаемся так называемой «базой знаний»: если что-то наработал, если можешь чем-то поделиться, поделись с другими через Интернет. «База знаний» у нас представлена отдельным сайтом. Там сегодня уже более ста документов и пяти тысяч страниц информации, весь практический опыт комбината.

Как проверить свой сайт? Есть специальная услуга в Интернете, помогающая протестировать созданный вами сайт по различным направлениям: защищенность, корректность, первая страница. Это помогает взглянуть на себя со стороны – как вы смотрите в системе.

Продукция – на любой вкус

**Б. П. ЗИМА,
ООО «Санти»**

Фирма «Санти» начала свое существование в ноябре 1992 г. Предприятию 10 лет. Из них 8 лет мы работаем с открытками. Продавать открытку достаточно сложно. Потому что в Интернете надо не только дать название, «строчку», «позицию» товара, но и показать картинку. Так, чтобы потребителю было понятно, что, собственно говоря, он собирается заказывать. Были, конечно, проблемы, мы не сразу достигли сегодняшних успехов.

Интересно, что непосредственно в офисе, когда клиенты к нам приходят и по старинке делают заказ, мы продаем не более 20% всей продукции. Остальные 80% мы продаем виртуально, не общаясь напрямую с клиентами. Из этих 80% на 30% получаем заказы либо по электронной почте, либо по телефону, а 50% заказов идут непосредственно по Интернету.

На специальной страничке выставлены новинки открыток фирмы «Санти». Здесь же можно посмотреть прайс-

листы, на которых собрана вся дополнительная справочная информация.

Сделать заказ нашим клиентам, после того как они загрузили программу, очень просто: в левом окошке они указывают количество позиций и коды. Некоторые открытки имеют особенности – блески, текст внутри и прочее. Это все тоже предусматривается при оформлении заказа. Сразу же в окошке появляется его суммарная стоимость. Это очень удобно. Если у клиента в кармане 20 тыс. руб., то он, набрав известную величину, может вовремя остановиться. Формирование заказа считается законченным, когда клиент указывает свою организацию, фамилию, имя и отчество.

Прайс-лист фирмы формируется автоматически по остаткам на складе. У нас базовая цифра – 50. Если на складе останется 49 наименований нашей продукции, то автоматически из прайс-листа одна позиция будет удалена. Клиент не может заказать 50 открыток, если на складе их осталось две. Из прайс-листа он точно узнает, на что может рассчитывать. Таким образом мы приближаемся к 100%-му выполнению заказов. Остатки товара мы спокойно продадим, пустив в розницу или предложив тем, кто придет непосредственно в офис.

Бывает и так, что пока наш клиент делал заказ, одновременно с ним эту позицию кто-то изъял. И может так случиться, что фактическая сумма заказа будет, допустим, не 20 тыс. руб., а 18 тыс. руб. У нас существует система скидок специально для таких случаев. При фактическом заказе на сумму свыше 100 тыс. руб. – 18%-я скидка. Так как мы кредитуемся в муниципальном банке, то мы здесь закладываем банковский процент, упущенную выгоду, все что угодно. Наша система скидок очень гибкая. В нашем примере клиент хотел сделать заказ на 20 тыс. руб. и получить скидку 11%, а мы ему набрали открыток на 18 тыс. руб., и он получает скидку 8%. По электронной почте ему отправляют сообщение о том, что реально получилось.

У клиента всегда есть право выбора. Он может отказаться от наших услуг. Может оставить заказ и повторить его, когда интересующие позиции появятся на складе. У клиентов, которые давно с нами работают, есть постоянно действующие скидки. По электронной почте он может

отказаться от заказа, что-то изменить, убрать, добавить и прочее.

Если же клиента все устраивает, то, после получения сообщения по электронной почте, мы за четыре часа отгружаем товар на железной дороге, в аэропортах, и он отправляется в любую точку России.

У нас много новосибирских клиентов. Но и они не приезжают к нам в офис, они заказывают из дома или из своего предприятия. У них есть Интернет, и это главное.

Мы специально покупаем оборудование для своих клиентов и продаем с 10%-й накруткой – это газетно-журнальные и открыточные стойки, поворотные, навесные стеллажи. Мы на этом не зарабатываем. Но если мы продали, то на наших вертушках дальше будет продаваться наш товар. На котором мы уже зарабатываем. Это качество сервиса. Многие вещи мы делаем для того, чтобы продвигать свой товар.

Наше предприятие оригинально еще тем, что мы сами производим открытки. Собственное производство у нас занимает 20–25%. Соответственно 75–80% – открытки других издательств России. Сегодня мы держим первые места по ассортименту открыток. Наша номенклатура достигает 4 тыс. И примерно 10–11-е место мы занимаем в стране по производству открыток. Помимо российских с нами работают заказчики из Украины, Беларуси, Казахстана (мы печатаем на казахском языке). Есть информация, что наши открытки, дипломы, грамоты через Санкт-Петербург уходят в дальнее зарубежье. В частности, в Германию. На московской ярмарке в этом году мы заключили договор и теперь поставляем продукцию в США.

Мы принимаем специальные заказы от организаций. Особой популярностью пользуется День Победы. У нас были открытки даже с портретом Сталина. Их нам заказали из Волгограда. Одно условие: коммерческий тираж должен быть не менее 7 тыс. шт. Предприятиям поменьше, которым столько не требуется, мы можем «тиснуть» требуемый текст на простой открытке. Например, общий тираж открытки – 10 тыс. шт., из них на 1 тыс. мы печатаем: «70 лет Швейной мастерской города Энска» и отправляем заказчикам. Это одна из наших услуг.

МАРП не нужно рекламировать

Ю. И. БЕРНАДСКИЙ,
генеральный директор Межрегиональной ассоциации
руководителей предприятий

Интернет-портал нашей ассоциации – WWW.marp.ru – функционирует с ноября 2002 г. Он создан для того, чтобы регулярно и оперативно освещать деятельность предприятий и предпринимателей Сибири, обмениваться деловой информацией, находить новых заинтересованных партнеров и т. д.

В январе 2003 г. на главной странице сайта был размещен счетчик посетителей. За четыре месяца с содержанием портала более или менее внимательно познакомилось 2300 человек. Многие из них, после первых проб, стали задерживаться на наших страницах постоянно.

В этом немалая заслуга ООО «БЭКАП ИТ». Данное предприятие занималось разработкой портала. Техническую поддержку нам оказывает ОАО «Программные системы». Оба – члены МАРП.

Наше главное правило, положенное в основу концепции: «Мы ничего не продаем». Портал МАРП зарегистрирован в ведущих поисковых системах Интернета (Яндекс, Апорт) а также на основных сайтах Новосибирска. Ежедневно на сайте публикуются новости, рассказывающие о деятельности ассоциации. На сайте вы можете найти полную информацию о всех мероприятиях, проводимых МАРП-ом. Мы освещаем все, что происходит интересного в области промышленности, в предпринимательстве, сельском хозяйстве, внешнеэкономической деятельности, финансах, социальной политике.

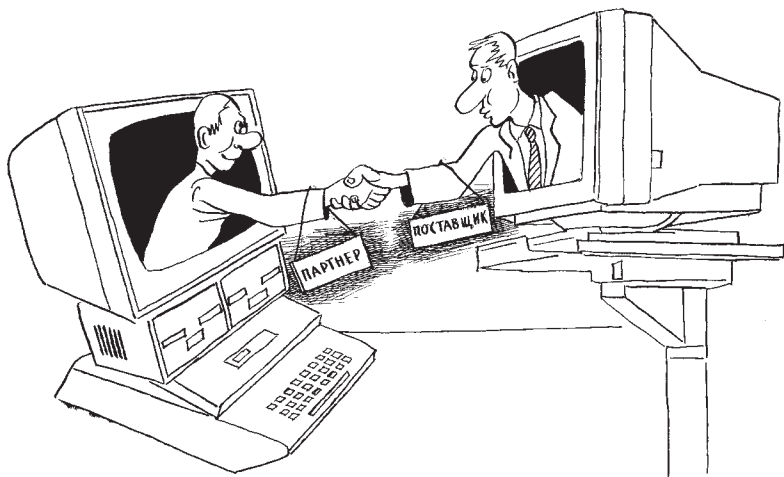
Сформирован и постоянно пополняется банк данных, мы занимаемся и в скором времени увидим на сайте полный реестр продукции и услуг предприятий нашей ассоциации. А это – почти все отрасли народного хозяйства.

Однако МАРП в Интернете не только пассивно рассказывает о своих делах. На сайте действует система самостоятельного информационного обмена. Каждый член МАРП, набрав пароль, получает доступ в свою персональную область. Его возможности, по сравнению со случайными посетителями, гораздо шире и интереснее.

Вот лишь некоторые из них:

- самостоятельная публикация новостей и документов о своей организации;
- подписка на электронную рассылку: «Новости», «Корпоративные новости», «Корпоративные бюллетени МАРП», «Планируемые мероприятия»;
- участие в форумах (есть возможность самостоятельно задать тему форума), телеконференциях;
- доступ к базе членов МАРП (аналог справочника МАРП).

Свои электронные адреса имеют 60% руководителей нашей ассоциации. Сейчас мы планируем на сайте специальный раздел, где будут размещены баннеры всех членов ассоциации.



Ислам, безусловно, нес творческое начало первые три-четыре века после хиджры¹, впитывая элементы христианства, греко-римской античности, зороастризма, индийской цивилизации. За эти столетия он превратился не только в свод религиозных догматов, но и в систему права, государственности, этики, эстетики, бытовой и семейной регламентации, философии, культуры, искусства. Сейчас положение дел коренным образом изменилось. В этом одна из причин исламского экстремизма.

Исламский экстремизм как проявление кризиса мусульманской цивилизации

А. М. ВАСИЛЬЕВ,
член-корреспондент РАН,
президент Центра цивилизационных
и региональных исследований,
член Совета по внешней политике МИД РФ,
главный редактор журнала «Азия и Африка сегодня»,
Москва

Высокомерие Запада, или комплекс неполноценности Востока

Большинство мусульман, думающих о судьбе своих стран и своего общества, воспринимают текущие события в более широкой исторической перспективе, чем россияне, западноевропейцы или американцы. С их точки зрения, в течение многих веков исламское общество было величайшей цивилизацией на земле – самой развитой, самой богатой, самой могущественной, самой творческой. Мусульмане дали миру величайшие открытия в области математики, физики, медицины, географии, астрономии, социальных наук, философии. Мусульманские армии, проповедники, торговцы наступали повсюду в Азии, Африке и

¹ Хиджра – переселение Пророка Мухаммеда и его последователей из Мекки в Медину в 622 году, от которого начинается исламское летоисчисление.



Европе, принося свою высшую цивилизацию и высшую религию «неверным варварам», или «людям Писания» – христианам, евреям, а также зороастрийцам, которые «исказили» и «забыли» учение своих пророков.

Многие века мусульманский мир жил, несокрушимо убежденный в своем полном, несомненном и абсолютном превосходстве над «неверной» Европой.

Но к концу XX века исламский мир оказался в зависимости от христианских держав, которые превзошли его в военном деле, технике, организации, богатстве. Как полагают мусульмане, происходит нарушение естественных и божественных законов, и это повергает их в отчаяние.

Чтобы показать, в каком кризисе находятся мусульманские страны, сравним социально-экономические показатели Египта и Японии. Сегодня эта попытка может вызвать улыбку, но в 1949 г. Япония и Египет имели равный национальный доход на душу населения – 100 дол. Средний египтянин питался лучше среднего японца. Теперь в Японии валовой национальный продукт на душу населения раз в 20–25 выше, чем в Египте. Почему? Пожалуй, полный и аргументированный ответ на этот вопрос снискал бы его автору всемирную славу, ибо в его поисках бьются тысячи экономистов, социологов, историков, политологов. От этого ответа зависит выбор пути развития миллиардов людей.

Для полного сил и энергии Запада Восток был объектом колониальной экспансии, военного и экономического грабежа и, если не считать формальную политическую независимость, полученную мусульманскими странами, они остаются в таком же положении и в настоящее время.

Однако, несмотря на явный неуспех экономического, технического, материального развития, ислам переживает в наши дни период мощной экспансии и расширяет сферу своего воздействия от Южной Африки до берегов Волги, Рейна и Темзы, от западной оконечности Африки до Филиппин и от восточного до западного побережья Соединенных Штатов. По численности своих приверженцев ислам – наиболее быстро растущая религия наших дней.



На Западе многие воспринимают мусульманский мир и как объект экспансии, и как угрозу.

Оказалось, что взвешенное, уважительное отношение к исламу и мусульманам, выработанное университетским сообществом США за последние два десятилетия, не стало господствующим ни в СМИ, ни в массовом общественном сознании. А в глобализованном мире через телевидение и Интернет кондовая враждебность к исламу становилась известной в мусульманских странах и усиливала антизападные настроения мусульман.

Если ислам в действительности представляет собой ту карикатуру, которую рисуют его враги, то почему он стал самой быстрорастущей религией наших дней? Что привлекает новых адептов? Может быть, отсутствие иерархичности и глубоко распространенный эгалитаризм, который дает чувство достоинства и самоуважения последователям этой религии? Чувство гостеприимства, более распространенное, чем в других социумах? Институционализированная система благотворительности для поддержки бедных? Хотя, как и любая другая религия, ислам проповедует недостижимые идеалы, а цитированием вырванных из контекста отрывков из Корана, как из Евангелия или Библии, можно объяснить все, что угодно.

Истоки возрождения традиционализма

Превосходство европейской научно-технической мысли уже 200 лет назад было настолько очевидным, что честные, думающие мусульмане могли сделать только один вывод – необходимо учиться у Европы. Это признали даже многие улемы-богословы.

Возник вопрос, как быть с социальной организацией, политической структурой, правом, местом и ролью человека в обществе, положением женщин, идеологией, литературой, искусством, обычаями? Существуют ли военные и научно-технические достижения сами по себе, можно ли их брать изолированно, не нарушая чистоты своей веры, основ своей цивилизации, или они – плоть от плоти, кровь от крови западной цивилизации в самом широком смысле? Если признать превосходство Запада в социальной и духовной жиз-

ни и начать ему подражать, не подорвет ли это веру и прежние социальные порядки? По этим вопросам мнения в мусульманском мире разделились уже более двухсот лет назад. Спор между сторонниками модернизации, европеизации (а сейчас – американизации, глобализации) и ревнителями особого «исламского» пути развития не затихает.

Между крайними направлениями безоговорочного принятия западной цивилизации и полного ее отрицания существовало множество течений общественно-политической мысли и практики, отнюдь не разделенных глухой стеной.

Все более мощно и уверенно в мусульманских странах раздавались призывы традиционалистов, которых в англосаксонской литературе и печати в 70–80-е годы нашего столетия стали называть фундаменталистами, во французской – интегрристами, а сейчас все чаще называют исламистами. В арабской литературе их часто именуют салафистами.

Для традиционалистов Коран и Сунна – начало всех начал и конец всех концов. По их мнению, мусульманский мир пришел в упадок не потому, что опоздал вступить на западный путь развития, а потому, что забыл «истинную веру», учение Пророка и праведных халифов, впал в грехи, морально деградировал. Возвращение «золотого века» должно было принести не обезьянье копирование Запада, не попытки «осовремениться», а обращение к первоисточникам, к истинному исламу, к Корану и «неповрежденной Сунне». Возрожденная вера, повенчанная с западной технологией, должна вернуть исламу миру военную мощь, достоинство, самоуважение, процветание.

Мусульманская общественная мысль развивалась в странах, отнюдь не изолированных от внешнего мира.

Запад ворвался в мусульманские страны своими займами, товарами, прямой военной оккупацией в XVIII, XIX и в первой половине XX века. Запад пришел как циничный эксплуататор и грабитель, и лишь тогда обеспечивал прогресс, когда тот был выгоден метрополии.

С XIX века до наших дней образ Запада в глазах мусульман противоречив, двойственен: Запад — и соблазнительный пример для подражания, и ненавистный угнетатель-эксплуататор, агрессор. Раздвоение оценок самих себя и внешнего мира привело к противоречивому сочетанию комплекса неполноценности по отношению к Западу с комплексом превосходства мусульманина над любым христианином.

Взгляды либералов формировались под воздействием Локка, Руссо, Сен-Жюста, Вольтера, Монтескье. Либералы заметили новый для себя термин «свобода». Для мусульманских правоведов термин «свобода» означал лишь юридическое состояние, противоположное рабству. Вслед за английскими и французскими мыслителями либералы стали считать свободу естественным состоянием человека, которое обеспечивает равенство людей перед законом, право на собственность. Поэтому власть не может быть неограниченной, не может быть оправдана ссылкой на волю Аллаха. Она должна быть ограничена представительным парламентом.

Напомним, что с точки зрения мусульманских правоведов, источник власти и закона — Аллах. С точки зрения идеологов Французской революции источник власти и закона — нация. Хотя и то, и другое положение — юридическая фикция, между двумя системами политической мысли и государственного права лежит пропасть.

Однако когда дело дошло до практики, оказалось, что конституция и либеральные лозунги были словами, в лучшем случае отвечавшие нуждам верхов и модернизированного сектора мусульманского общества, полуколониального капитализма, в худшем — просто «пиаром». Зависимость от Запада принимала новые формы.

Буржуазная модернизация отвергалась абсолютным большинством населения исламских стран именно потому, что означала усиление эксплуатации и прямого ограбления и ассоциировалась в глазах масс с иностранным господством. Культурные и политические идеалы «западников» оставались чуждыми и враждебными массам и антизападно настроенной части элиты.

Само капиталистическое развитие, которое происходило в мусульманских странах в 20–40-х годах XX века, было деформированным, болезненным, уродливым, антинациональным. И привело к антизападным революциям в ряде мусульманских стран на основе, прежде всего, новой идеологии национализма и одновременно послужило стимулом мощного возрождения религиозно-политических движений.

«Единственно верный и всепобеждающий ислам»

Революционно-авторитарные эксперименты в разных странах различались по длительности. Так, в Египте они продолжались полтора десятилетия, в Сирии или Ираке – несколько десятилетий. Многие эксперименты имели социалистическую окраску.

Само понятие «национализм» принадлежит новому времени и импортировано в мусульманский мир из Европы. Оно – побочное дитя Французской революции, хотя слово «нация» – гораздо старше.

У мусульман ни того ни другого понятия не существовало. Слово «умма», ставшее арабским эквивалентом «нация», обозначает общину верующих. Само слово «национализм» арабы произвели от слова «каум», которое означает группу племен, народ и в лучшем случае переводится современным понятием «этнос». В арабском языке наиболее близко к «национализму» понятие «асабия», которое ввел в оборот Ибн Хальдун – великий магрибинец, отец арабской политологии и социологии, живший в XIV–XV веках. Но теперь это слово означает племенную солидарность, верность племени, роду, большой семье, их интересам, обычаям, традициям, а также соответствующий кодекс поведения.

Родина арабского национализма – Сирия, Ливан и в какой-то степени Ирак. В Египте в течение первой половины XX века господствовал египетский, а не арабский национализм, к которому вернулись во времена Анвара Садата. В политической форме движение арабских националистов разбилось на три потока. Один из них был марксистствующим: в Южном Йемене Движению арабских националистов удалось создать полукоммунистическое государство, которое рух-

нуло в начале 90-х годов. Вторым потоком был баасизм, формально сохранившийся в Сирии и Ираке двумя разными рукавами, и третьим – насеризм, остатки которого существуют в Египте. Поражение арабов в войне с Израилем в 1967 г. стало началом конца национализма в прежнем виде.

Еще в 20–30-е годы Мустафа Кемаль Ататюрк, основатель современной Турции, мог провозгласить: «Мы будем следовать по пути к цивилизации и придем к ней... Те, которые задержатся, будут затоплены ревущим наводнением цивилизации. Цивилизация – такой сильный огонь, что тот, кто его игнорирует, будет сожжен и разрушен... Мы будем жить как прогрессивная цивилизованная нация». Для кемалистов «цивилизация» означала турецкий национализм и бескомпромиссную европеизацию. Ататюрк служил примером и для неудачных попыток модернизации в Афганистане, и псевдомодернизации в Иране. Его деятельность внимательно изучали насеристы и баасисты. Но ислам и в самой Турции оказался отнюдь не «мертвой рукой прошлого». Приход к власти исламистов наглядно демонстрирует, насколько глубоко мусульманские чувства в этой стране. Лишь политическая практика покажет, какие действия предпримут турецкие исламисты, чтобы закрепить свои позиции.

После Второй мировой войны подошла к закату эра старого колониализма, колониальных империй. Популистские лидеры бросали в массы лозунги возвращения национального и человеческого достоинства, политической независимости, экономического развития, социального и расового равенства. Для многих из них капитализм, свободный рынок ассоциировался с колониализмом и унижительным прошлым. Враг Запада – Советский Союз – наоборот, казался естественным союзником и символом прекрасного будущего.

Элементы советской социалистической модели, подлинные и воображаемые, эффективные и обреченные на провал, стали проникать во многие страны «третьего мира».

Государственный сектор в экономике – это тысячелетняя традиция стран мусульманского ареала, унаследованная мусульманской цивилизацией от предыдущих эпох. В Египте или Иране власть-собственность, или, в переводе на

наш язык – государственный сектор в экономике, – существует уже тысячелетия, с самого возникновения древних цивилизаций. Временное подражание Советскому Союзу породило ататюркистский этатизм в Турции, насеровский эксперимент в Египте и баасистский – в Сирии и Ираке.

Прошли десятилетия; политический колониализм исчез, но «третий мир» сковали новые путы зависимости – экономической, технологической, информационной. Наибольших успехов достигли те немногие, кто избрал рыночную, а не советскую экономическую модель. Но среди оказавшихся впереди не было мусульманских стран. Для многих рассвет оказался ложным. Рухнул и распался Советский Союз. И все же мечта о человеческом и национальном достоинстве, лучшем будущем, социальной справедливости, которую символизировала эпоха Насера, Сукарно, Нкрумы, Ньерере, осталась.

Но в мусульманских странах левые – и коммунисты, и насеристы, и «новые» – оказались на обочине идеологической и политической борьбы. Угасли кружки немногочисленных «леваков»-радикалов. Исчезли «новые левые» и на Западе – некому больше подражать. Нет Советского Союза и его союзников – и некого больше обходить ни справа, ни слева. Нет маоизма, а прежде революционный Китай вышвысается глыбой прагматизма, рынка, холодного экономического расчета.

Марксисты и либералы, националисты и шовинисты, левые и умеренные, ссорясь и мирясь, ненавидя и любя друг друга, сажая друг друга в тюрьмы или освобождая из заключения, стали постепенно понимать, что находятся, хотя бы временно, в одной лодке.

Однако их фелюги – светские государства – уже дали течь, и их может перевернуть волна исламизма, которая вздымается все выше. У представителей этой новой-старой волны все другое – логика поведения, лозунги, символы, система ценностей. В целом это – другой мир. В нем не остается места для светских деятелей любой окраски. Феномен реисламизации охватил все страны: и традиционного ислама – от Марокко до Пакистана и Индонезии, и страны

нового ислама, например, северную часть Нигерии. Растаяли, как мираж в пустыне, старые идеологические клише – «величие древних иранских империй», «слава шестнадцати турецких империй», идеи «арабского единства» или «фаратонизма», лозунги об освобождении «третьего мира». Оказалось, что иные чувства терзают обездоленных людей, вырванных из привычной среды, поселившихся в трущобах Каира и Стамбула, Тегерана или Алжира. Их не захватывают – во всяком случае надолго – эти лозунги и мифы. Они думают о куске хлеба, жилье, школах, поликлиниках, о работе, о справедливости и надеются на лучшую жизнь. Для них лозунг «ислам – решение проблем» – не пустой звук.

Для них ясен ответ на старый вопрос, над которым мучились исламские мыслители, начиная с XIX века: «Что брать на Западе? Технические достижения или общественное устройство, нравы, культуру, искусство?». Только технику, только военную организацию, только компьютеры – ничего другого, имеющего западное происхождение, им не нужно. Их общество должно быть другим.

Правда, при категорическом ответе на этот вопрос сразу возникают разногласия, и отнюдь не в нюансах. Давать или не давать женщинам образование? Допускать или не допускать их на работу? Смотреть или не смотреть телевизор? Проводить ли свободные выборы и тем самым столкнуться с возможностью демократическим путем потерять власть? Подчиняться или нет правилам международного поведения, международному праву, которое было выработано без их участия? Как вести себя в условиях глобализации при свободном движении капиталов, информации, товаров? Обеспечить или нет доступ гражданам в Интернет? Разрешать или запрещать поездки на соблазнительный, но враждебный, коррумпированный Запад?

Религиозные экстремисты и умеренные исламисты фактически оттеснили с ведущих позиций в обществе своих естественных противников – и мусульманских модернистов, и прозападно настроенных либералов, и социалистов, и националистов.

Против искушения «великого Сатаны»

Выражением фундаменталистской тенденции стала Организация «Братьев-мусульман», возникшая в Египте в конце 20-х годов. Она появилась в период, когда в общественной мысли господствовали идеи либералов-западников, когда известнейший писатель и мыслитель, декан арабской литературы Таха Хусейн опубликовал книгу «Будущее культуры в Египте», ставшую манифестом либеральных египетских «западников». Он выражал желание элиты народа, находящегося в зависимости от Запада, быть принятым миром, который господствовал над ним, желание использовать для оправдания своей самобытности культурную мимикрию, уничтожая границы между Египтом и его оккупантами и утверждая, что Египет – часть Запада.

Экономические беды, диспропорции, коррупция, усиление социального неравенства, распад старого общества и отсутствие видимой альтернативы, неспособность режимов защищать национальную самобытность – все это вносит смятение в души людей. Американизация, навязываемая массовому сознанию телевидением, открывает мир, настолько чуждый и недоступный большинству, что вызывает протест, отталкивание, заставляя людей искать что-то устойчивое, постоянное, своё.

Борьба за сохранение ислама, по мнению «Братьев», – это главная задача мусульман. Она важнее всех других социальных, экономических, политических целей – таких, как развитие, революция, демократия, которые другие считают существенно важными. Давление на ислам коммунизма, а затем, в гораздо большей степени, Запада имело целью лишить мусульман их истории, их идентичности и, в конце концов, их способности сопротивляться враждебному наступлению. Задача западных стран состоит в том, чтобы разграбить ресурсы мусульманского мира и разрушить ислам – единственную силу, которая может бросить вызов гегемонии Запада.

Дело не в одних «Братях-мусульманах». Только в Египте существует почти сотня религиозных организаций различного толка. В исламском мире их тысячи.

«Коран – наша конституция!» – провозгласил Хасан аль-Банна в середине 30-х годов прошлого века. И этот лозунг с энтузиазмом повторяют сегодня.

Но как можно приспособить законы, созданные 10–13 веков назад, к проблемам сегодняшнего дня? Не слишком ли противоречит строгое применение шариата реальностям нашей эпохи, общества, вступившего в XXI век? Нет, утверждают «Братья», предлагая вновь «открыть двери иджтихада». Под этим термином подразумевается право юристов-богословов выносить суждения о явлениях общественной жизни, не охваченных шариатом. Обращение к иджтихаду должно было позволить гибко применять мусульманское право к потребностям эпохи.

Даже самая ортодоксальная из четырех правоверных школ мусульманского права – ханбалиты, которых их противники часто называют «ваххабитами», считают, что возможность для иджтихада существует. Есть несколько уровней применения права: действия, которые Аллах предписывает, действия, к которым он относится благожелательно, действия, которые он не одобряет, и действия, которые он запрещает. Вне этих норм лежит «серая зона», то есть зона правовых норм, не охваченных велением Аллаха, в которой Аллах как бы нейтрален. Это позволяет юристам на основе иджтихада вводить новые правовые нормы, ибо они не противоречат первым четырем группам. Поэтому можно вводить и правила дорожного движения, и космическое право, и авиационное право, и новые торговые кодексы.

Любопытным ответом мусульманских правоведов и практиков-финансистов на вызовы эпохи стало создание так называемого исламского банковского дела. Мусульманское право запрещает банковский ссудный процент как лихвенную, незаконную прибыль, поэтому придумана формула, по которой вкладчик банка как бы несет вместе с банком в соответствии с согласованными пропорциями ответственность за удачу или неудачу банковской деятельности, за его вклады, например, в промышленное производство. Если инвестиции дают прибыль, она соответственным образом

делится между вкладчиком и банком, если инвестиции убыточны, то финансовые потери тоже делятся между ними. Конечно, речь идет лишь об упрощенной схеме.

Когда европейцы и американцы пришли в мусульманские страны, они, как считают фундаменталисты, принесли с собой не только свои законы, школы, языки, науки, но и свои «вино, женщин и грех». Внедрение традиций и ценностей Запада разложило общество, принесло аморальность и разрушило унаследованные, традиционные ценности мусульманского общества.

«Братья» утверждают, что атака на мусульманскую семью была важным средством в арсенале внутренних и внешних врагов веры.

Состояние мусульманских стран глазами «Братьев» виделось удручающим: религиозное безразличие, коррупция привели общество к психологическому и идеологическому хаосу. Европейская цивилизация решительно вторглась в разложившуюся и ослабленную мусульманскую общину и оставила ее в руинах; она коррумпировала мусульман. Запад парализовал силу нации, человеческое достоинство, нарушил дух религии (до распада СССР «Братья» понимали под Западом как капиталистический мир, так и Советский Союз и его союзников).

Капитализм был эквивалентен беспардонному индивидуализму и социальному хаосу, а коммунизм – атеизму. Обе системы были материалистичными. Распад Советского Союза сфокусировал ненависть «Братьев» на Западе.

«Изгоните империализм из ваших душ, и он оставит ваши земли», – призывают «Братья». Они предупреждают, что подлинная опасность лежит в духовном и интеллектуальном империализме потому, что в отличие от военного и политического империализма, который рождает оппозицию, этот тип империализма усыпляет, успокаивает, обманывает свои жертвы.

Джихад и политический терроризм

Официально руководство «Братьев-мусульман» в Египте перешло в руки умеренных деятелей, высту-

павших за взвешенные отношения с властями. Это противоречило решительным, боевым идеям Сейида Кутба, который выступал за смену государственного устройства путем насилия, и именно так думали и действовали активные, нетерпеливые, беспощадные молодые люди. Как и Сейид Кутб, они были убеждены, что мусульманин, не придерживающийся мусульманских обычаев, поведения, убеждений, — на деле — кяфир (гяур), «неверный», что египетское общество ввергнуто в состояние джахилийи². А джахилийя и ислам на одной земле, в одном обществе несовместимы. Подлинные мусульмане должны обратиться к джихаду, который в их толковании является вооруженной борьбой против «немусульманского правления», руководствующегося не шариатом, а светскими законами.

Их было меньшинство, но они были готовы убивать и быть убитыми.

В Иране Аятолла Хомейни неоднократно называл США «великим Сатаной». Почему? Потому что Сатана — не завоеватель, не оккупант. Он соблазнитель, который, по словам Корана, «шепчет в сердца людей». С точки зрения исламистов, американский образ жизни — всеобщая аморальность и дегенерация — вызывает презрение, но очень опасен, потому что он оказывает разлагающее влияние на мусульманские общества.

По кому наносить удары? По лидеру Запада — США? Или по собственным режимам, собственным правителям, отступникам, коррумпирующим собственное общество? Мнение и тактика экстремистов, прибегающих к террору, разделились. В одних странах главными объектами ударов стали все с ними несогласные, представители властей всех уровней, интеллектуалы, мало-мальски думающие по-западному или во всяком случае отвергающие тоталитарный характер фундаментализма. Результатом этих действий, когда на насилие отвечают насилием, стала в Алжире ползучая гражданская война, длящаяся уже более десяти лет, жертвами которой стали около 100 тыс. человек.

² Джахилийя — эпоха «невежества» арабов до появления Пророка Мухаммеда.

В Египте в результате действий террористов и контропераций силовых ведомств погибло около полутора тысяч человек, но после убийства туристов в Луксоре в 1997 г. теракты в Египте пошли на убыль и почти прекратились. Может быть, одной из причин стала их крайняя непопулярность, ведь упадок туризма затронул благосостояние миллионов людей и вызвал их негативную реакцию на действия исламистов.

Гораздо больший эффект приносят действия террористов против США, пиком которых были теракты 11 сентября 2001 г.

В народных кварталах, среди нищих и мигрантов из сельской местности пропагандисты из «Аль-Гамаа» вливают по капле в сердца обездоленных, лишившихся надежды людей ненависть к продажным властителям, которые вместо того чтобы думать о своем народе, «ползают на брюхе перед Западом, нечестивым, жестоким, эксплуатирующим арабскую землю, вступившим в сговор с Израилем», как гласит одна из листовок организации. Сторонники «Аль-Гамаа» ненавидят общество, в котором живут, завидуют тем, кто достиг материального благополучия, получил хорошее образование или имеет возможность путешествовать. В узком кругу единомышленников и друзей они черпают поддержку – и духовную и материальную, избавляясь от чувства социальной неполноценности. Их враг – Запад, Израиль, свои «немусульманские правители», египтяне-копты. Они искренне верят, будто врачи-христиане намерены сократить численность населения с помощью противозачаточных средств, а иностранные туристы – это идолопоклонники.

Активную роль в экстремистских мусульманских организациях стали играть так называемые афганцы.

Афганистан в 80-е годы прошлого века стал мощным катализатором фундаменталистских и экстремистских движений в мусульманском мире. Тысячи добровольцев из полусотни мусульманских стран влились в ряды афганской оппозиции. Большинство из них работали в школах, гуманитарных организациях. Несколько тысяч принимали участие в боевых действиях против советских и правительствен-

ных войск. В рядах вооруженных афганских «борцов за веру» оказался и саудовский миллиардер Усама бен Ладен.

ЦРУ финансировало, вооружало и обучало исламских боевиков в Афганистане, вырастив Франкенштейна, который позднее обратил свое оружие против США. После вывода советских войск из Афганистана «афганцы» стали возвращаться в Алжир, Египет, Тунис, Судан, Саудовскую Аравию. Имея опыт военных действий, военную подготовку, пропитанные воинствующим исламистским духом, не умеющие ничего делать, кроме как воевать, они стали костяком экстремистских группировок.

Конечно, экстремистское крыло мусульманских фундаменталистов, в том числе и то меньшинство, которое прибегает к террору и готово действовать террористическими методами, – это объективный результат развития исламистских движений.

Ситуацию обострило то обстоятельство, что в результате субъективных ошибок американского стратегического планирования Вашингтон в течение нескольких десятков лет был сторонником именно исламского фундаментализма, так как тот выступал, с одной стороны, против антизападных, националистических, революционно-авторитарных режимов, а с другой – против коммунистов и Советского Союза. США прямо или косвенно поддерживали «Братев-мусульман» в Египте, исламских экстремистов в Афганистане, Исламский фронт спасения в Алжире. К власти в Афганистане пришли талибы, подготовленные пакистанской разведкой на саудовские деньги при явном благословении Вашингтона. Экстремистские исламские организации вполне легально действовали в Великобритании и Швейцарии, Германии и Италии, Франции и Испании.

Отрезвление пришло лишь после терактов 11 сентября 2001 г.

Члены экстремистских организаций и им сочувствующие отнюдь не признают своих бойцов террористами. Они – борцы за веру, мученики, почти святые.

Политический терроризм – не порождение XX века и корни его вовсе не мусульманские и не египетские. Более

полутора столетий назад на Западе и в России уже провозглашались чудовищные призывы к индивидуальным и массовым убийствам ради достижения политических целей.

В 1849 г. в статье под заголовком «Убийство» один из немецких идеологов политического терроризма К. Гейнцен писал: «Мы провозглашаем нашим основным принципом, которому нас обучали наши враги, что убийство, будь то индивидуальное или массовое, остается неизменным инструментом решения исторических задач... Если мы должны взорвать половину континента и пролить море крови, чтобы уничтожить партию варваров, пусть вас не мучают угрызения совести». Ему вторят такие философы и анархисты, как И. Мост, Родберг, русские анархисты Бакунин, Нечаев. В написанной Бакуниным совместно с Нечаевым листовке «Начало революции» говорилось: «Яд, нож, петля и т. п.!.. Революция все равно освящает в этой борьбе. Жертвы указываются нескрываемым народным негодованием! Это назовут терроризмом! Пусть, нам все равно!»

При небольшой замене слов и понятий в обозначении целей мы видим столь знакомый портрет террориста наших дней. Мусульманского или еврейского, индуистского или сикхского, светского левака или правого бритоголового.

Ленин и большевики отвергали индивидуальные акты террора, справедливо полагая, что они контрпродуктивны, но считали оправданным массовое революционное насилие, то есть массовый террор. «В России террористы (против которых мы всегда боролись) совершили ряд индивидуальных покушений, но в декабре 1905 г., когда дело, наконец, дошло до массового движения, до восстания, когда нужно было помочь массе применить насилие, — тогда-то как раз террористы и отсутствовали», — писал В. И. Ленин. После Октябрьской революции Россия узнала и «белый», и «красный» массовый террор.

В массовом сознании и Западе, и России, сформированном средствами массовой информации, террорист ассоциируется именно с мусульманскими боевиками — египтянами, палестинцами, алжирцами, саудовцами, чеченцами. Но разве только ислам служит религиозной мотивацией актов насилия?

Проявления терроризма с религиозной мотивацией стали особенно заметны на международной арене и во внутренней жизни ряда стран после окончания «холодной войны». Религиозная мотивация двигала и еврейскими террористами, убившими Ицхака Рабина, и сикхскими фанатиками, убившими Индиру Ганди, и индуистскими экстремистами, и членами секты «Аум Синрикё», применившими ядовитый газ в токийском метро. Жертвами террористов – католиков и протестантов – за несколько десятилетий в Северной Ирландии стали более 3,5 тысячи человек, жертвами террора баскских экстремистов – около тысячи.

Когда тебя ведет промысел божий, отсутствуют моральные ограничители на использование насилия. Это объясняется не только тотальным характером борьбы, но и тем, кого вербуют в террористические организации. Как правило, это молодые, образованные или, точнее, полуобразованные люди или дети крестьян, недавно переселившиеся в город, городские трущобы, люди, оторванные от своих корней. Раньше традиции жертвенности были сильнее в шиитских движениях. Этому помогало убеждение в прямом посредничестве между Аллахом и верующими, которое осуществляли богословы, благословляющие мучеников на подвиги. Но за последнее время мученичество стало распространенным и среди суннитов.

Считая себя защитниками мусульманской общины от наступления сил секуляризма и модернизма, ведущих тотальную войну против ислама, исламские экстремисты отвечают тотальной войной против источника или представителей зла.

Видение мира у крайних религиозно-террористических организаций сродни манихейскому, а точнее, тоталитарному, сосредоточенному на бескомпромиссной борьбе между добром и злом, веры против неверия, справедливости против несправедливости. Поэтому, например, позиции еврейских фундаменталистов из организации «Ках» и исламских фундаменталистов из «ХАМАСа» кажутся зеркальным отражением. Обе организации выступают за создание своего религиозного государства между рекой Иордан и Средизем-

ным морем, обе подвержены ксенофобии, обе отвергают все чужое и светское. На практике обе объединяются с целью не допустить мира в израильско-палестинских отношениях.

Рассуждая о терроризме и террористах, нельзя уйти от определения, что же такое террористический акт. Расхожий ответ таков: убийство, попытка убийства с политическими целями какого-либо лица или группы лиц без легитимного приговора суда.

Но поневоле спотыкаешься на безапелляционности такого ответа. Число жертв теракта в США 11 сентября 2001 г. превысило три тысячи человек, а в конце Второй мировой войны в результате длившихся сутки англо-американских воздушных налетов в Дрездене было убито в десятки раз больше жителей. В атомном пламени Хиросимы и Нагасаки было убито и искалечено почти 200 тыс. чел. Почти все они – и в Дрездене, и в Хиросиме, и в Нагасаки – были мирными жителями. Массовые убийства немцев и японцев были актами устрашения, т. е. террора, чтобы сломить сопротивление «государств оси», во главе которых стояли преступники, развязавшие Вторую мировую войну. Эта война приняла тотальный характер, в котором комбатанты не отличались от некомбатантов. Но с точки зрения мусульманских экстремистов они тоже ведут тотальную войну против жестокого врага, в которой все средства хороши.

Акты террора отнюдь не одинаковы по своей жестокости, массовости и результативности. Каждый сражается тем оружием, какое у него есть. Если это правительство, то у него есть бомбардировщики, авианосцы, танки, ракеты. Если это одиночки, у них могут быть автоматы, взрывчатка, гранаты, просто ножи, наконец, собственная жизнь.

Универсально признанного определения терроризма пока не существует. Министерство обороны США считает: «Терроризм – это спланированное использование насилия или угроза насилия, чтобы вызвать страх, направленное на то, чтобы принудить правительства или общества или запугать их, преследуя политические, религиозные или идеологические цели».

В соответствии с дефиницией Государственного департамента США, «терроризм – это заранее подготовленное, политически мотивированное насилие, совершенное против невоенных целей, совершенное группами, не представляющими государство, или тайными агентами, обычно с целью произвести впечатление на публику». Федеральное бюро расследований считает: «Терроризм – это незаконное использование силы или насилия против людей или собственности с целью запугать или принудить на какие-то действия правительство, гражданское население или какой-нибудь сегмент гражданского населения с целью достичь политических и социальных целей».

Наконец, есть определение британского правительства в Акте о предотвращении терроризма, принятом в 2000 г.: «Использование или угроза использования насилия с целью продвижения политических, религиозных или идеологических мотивов действий, которые включают в себя серьезное насилие против какой-либо личности или собственности, подвергают опасности жизнь какой-либо личности или создают серьезный риск для здоровья или безопасности общества или части общества».

В апреле 2002 г. министры иностранных дел, представляющие государства – члены организации «Исламская конференция» на встрече в Куала-Лумпуре, так и не смогли прийти к общему определению терроризма. В любом случае, они призывают к определению терроризма, которое не ставило бы его в один ряд с «сопротивлением народа колониальной или иностранной оккупации». Их коммюнике специально отвергает «какую-либо попытку отождествить террор с борьбой палестинского народа за осуществление своего права создать свое независимое государство».

18 октября 2001 г. президент США Дж. Буш заявил: «Пока кто-либо терроризирует законное правительство, будет нужда в войне». Это рецепт бесконечной войны. Америка или Индия, Китай или Россия могут нанести поражение каким-либо врагам, практикующим терроризм, без ликвидации причин, которые его вызвали. Это может затруднить распространение терроризма. Но терроризм как тактичес-

кое, а иногда и стратегическое оружие с целью добиться личных, социальных или политических задач никогда не будет ликвидирован, пока не будут уничтожены его корни.

Воинственность и активность исламских экстремистов – показатель того, что в их глазах мир находится на критически важном историческом перекрестке: мусульмане или сохраняют свою религиозную и национальную идентичность или в условиях глобализации потеряют ее под давлением Запада. Но одновременно экстремисты, во всяком случае их лидеры, чувствуют себя как бы творцами, демиургами будущего, ведомыми промыслом божьим.

Хотя никто не знает, какую форму может приобрести будущее общество, сила фундаментализма заключается в его способности обещать радикальные перемены без уточнения их черт, без конкретики, так как Аллах считается гарантом будущего. Но разве не с такими же убеждениями, названными другими именами, шли в 1917 г. большевики к власти в России, поднимая или подталкивая массы на насильственные действия против прежнего режима? Религиозные экстремисты, полные нетерпения, как и большевики в 1917 г., тоже хотели бы ускорить бег истории в нужном им или воображаемом ими направлении.

Кризисы идентичности, равнозначные цивилизационному надлому, происходили не раз в истории. Но когда-то это был процесс, растянувшийся на столетия. Сейчас ускорение всех событий многократно возросло, горение превращается во взрыв.



В данной статье рассматриваются типичные модели поведения высших учебных заведений в условиях рыночной конкуренции, формируются предложения по совершенствованию конкуренции вузов.

РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ВУЗОВ

С. А. ФИЛАТОВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

По данным Госкомстата РФ, в 2000/2001 учебном году в стране действовало 607 государственных и 358 негосударственных вузов. Около 66% студентов обучаются в университетах, в академиях получает образование примерно 20% обучающихся по программам высшего профессионального образования, в институтах – около 14%¹.

Три аспекта конкуренции

Все вузы распределены по территории страны весьма неравномерно. Третья часть всех высших учебных заведений России сосредоточена в Центральном федеральном округе (только в Москве действует 183 вуза – почти 20% от общего их количества в стране). Около 12% образовательных учреждений высшего профессионального образования находится в Северо-Западном федеральном округе (в том числе в Санкт-Петербурге – 8%), 15% – в Южном, почти 16% – в Приволжском, 7% – в Уральском, примерно 12% – в Сибирском, 5% – в Дальневосточном федеральном округе². Ещё более пёстрая картина наблюдается при сравнении региональных образовательных систем (на уровне субъектов РФ).

С начала 90-х годов прошлого столетия вплоть до настоящего времени из-за отсутствия системных связей, острого дефицита бюджетного финансирования и необходимости привлечения

¹ Рассчитано по: Высшее образование в Российской Федерации. М.: НИИВО, 2000. С. 62.

² Рассчитано по: Регионы России. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2001. С. 208–211.



внебюджетных средств (общий объём которых ограничен) все российские вузы функционируют в режиме рыночной конкуренции, которая особенно остро проявляется на региональных рынках образовательных услуг.

Можно выделить три аспекта региональной конкуренции между профессиональными образовательными учреждениями: 1) между вузами и образовательными учреждениями, реализующими программы среднего профессионального образования, 2) между государственными и негосударственными вузами, 3) между государственными вузами, реализующими одинаковые по профилю профессиональные образовательные программы – основные и дополнительные.

Что касается первого аспекта конкуренции, то следует отметить, что в этом соперничестве образовательных учреждений за потенциального студента чаша весов явно склоняется в пользу вузов. В 90-е годы XX в. численность студентов средних профессиональных образовательных учреждений увеличилась всего на 4%, а по сравнению с 1985 г. сократилась почти на 5%. За этот же период численность студентов вузов возросла примерно в 1,7 раза³. Кроме того, как показывают многочисленные социологические опросы, подавляющее большинство выпускников средних общеобразовательных школ намерено поступать именно в высшие учебные заведения.

В этой ситуации средние профессиональные образовательные учреждения, дабы привлечь к себе потенциальных абитуриентов и сохранить необходимый контингент студентов, заключают с вузами различного рода соглашения, договоры о сотрудничестве, в соответствии с которыми обучение осуществляется по программам, согласованным с программами высшей школы.

Это позволяет выпускникам техникумов, колледжей продолжить обучение в вузах по сокращённым образовательным программам. Некоторые средние профессиональные образовательные учреждения придерживаются иной стратегии: они жертвуют своей юридической самостоятельностью, интегрируясь с вузами. Например, уже к 1998 г. в состав высших учебных

³ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2001. С. 209.

заведений влилось в качестве структурных подразделений около 100 образовательных учреждений среднего профессионального образования⁴.

Создание и расширение негосударственного сектора высшей школы – закономерный результат усиления многообразия форм собственности и утверждения новых (рыночных) принципов хозяйствования в нашей стране. Надо отметить, что хотя рост числа негосударственных вузов и численности студентов в них опережает эти показатели для госвузов, доля студентов, получающих образование в негосударственных вузах, ещё незначительна (в целом по России – около 10% в 2000 г.). Во многом это объясняется сложившимся стереотипом восприятия негосударственных образовательных учреждений как коммерческих структур, зарабатывающих на стремлении людей получить достойное образование.

Однако негосударственные вузы – некоммерческие организации, то есть целью их деятельности не служит извлечение прибыли. Кроме того, негосударственные образовательные учреждения нельзя назвать в полном смысле слова частными вузами.

Во-первых, они проходят процедуру государственного лицензирования на право ведения образовательной деятельности по той или иной специальности или направлению подготовки. Во-вторых, негосударственные вузы, прошедшие государственную аккредитацию, выдают своим выпускникам дипломы о высшем образовании государственного образца. В-третьих, аккредитованные негосударственные вузы имеют право на бюджетное нормативное финансирование обучения студентов в части реализуемой ими федеральной составляющей государственных образовательных стандартов.

Однако отмеченное выше право на бюджетное финансирование не реализуется. Поэтому основными источниками финансовых средств негосударственных образовательных учреждений являются плата за обучение, взимаемая со студентов, а также спонсорские средства. Именно этот факт заставляет негосударственные вузы искать собственную стратегию, чтобы закрепиться на рынке образовательных услуг: проводить гибкую

⁴ Высшее образование Российской Федерации. Указ. соч. С. 63.

ценовую политику и использовать методы неценовой конкуренции, привлекать высококвалифицированные педагогические кадры, повышать техническую оснащённость учебного процесса и совершенствовать образовательные технологии.

Достаточно сказать, что в среднем по Российской Федерации в профессорско-преподавательском составе негосударственных высших учебных заведений доля лиц, имевших учёные степени кандидата или доктора наук, в 2000/2001 учебном году равнялась 59%. «Остепенённость» же преподавательского корпуса государственных вузов (штатного персонала) составляла 57,8%⁵.

Однако далеко не все негосударственные вузы демонстрируют инновационную активность и высокое качество оказываемых ими образовательных услуг. Во многих таких вузах среди преподавательского состава велика доля внешних совместителей, не всегда в полной мере чувствующих ответственность за «конечные» результаты деятельности образовательного учреждения. В целом во всех негосударственных вузах России доля штатных совместителей в 2000 г. составляла около 66%⁶.

Кроме того, большинство негосударственных образовательных учреждений не имеют собственных учебных площадей или имеют их в недостаточном количестве, поэтому вынуждены арендовать помещения, не все из которых в полной мере отвечают требованиям современного образовательного процесса.

Тем не менее развитие негосударственных вузов происходит весьма динамично. Так, по данным Облкомстата, в Новосибирской области с 1993 г. (появление первых негосударственных образовательных учреждений) по 2002 г. количество студентов, обучающихся в негосударственных вузах, увеличилось в 4,8 раза. Для сравнения, за этот же период контингент студентов государственных высших учебных заведений возрос в 2,2 раза.

Высокий динамизм, в целом отличающий развитие негосударственных вузов, их активное (с использованием «агрессивного» маркетинга) поведение на рынке образовательных услуг, заставляют государственные образовательные учрежде-

⁵ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. Указ. соч. С. 227, 232.

⁶ Там же. С. 232.

ния высшего профессионального образования с ними считаются и рассматривать их как своих конкурентов.

Как найти свою нишу на рынке?

К сожалению, конкуренция между государственными и негосударственными вузами часто осуществляется не по линии качества образовательного продукта, а принимает нерыночные формы. В частности, государственные вузы, проводя свои приёмные кампании, часто делают акцент на те возможности, которые им предоставляет статус государственного образовательного учреждения.

Опираясь на эти «конкурентные преимущества», некоторые государственные вузы занимают пассивную позицию на рынке образовательных услуг. Нередко они не имеют достаточно чёткого представления о складывающейся рыночной конъюнктуре и тенденциях её изменения, о направлениях деятельности своих конкурентов, их сильных и слабых сторонах. Привычная уверенность в устойчивости своего положения по сравнению с негосударственными образовательными учреждениями определяет «производственный» подход таких вузов к формированию портфеля образовательных услуг.

Данный подход основан, скорее, на существующих производственных возможностях и традициях вуза, нежели на реальных запросах потребителей. У многих государственных образовательных учреждений практически отсутствуют чётко выраженные направления маркетинговой деятельности. А ведь именно образовательный маркетинг позволяет вузу определить свои миссию и функции в федеральной и региональной системах профессионального образования, а главное – занять свою «нишу» на рынке образовательных услуг.

Выжить при нехватке бюджетных денег

В настоящее время наибольший накал на региональных рынках образовательных услуг приобретает конкуренция между государственными вузами, реализующими одинаковые или близкие по профилю образовательные программы. Такая ситуация вызвана тем, что высшие учебные заведения в условиях

системного недофинансирования образовательных учреждений реализуют стратегию выживания, пытаются адаптироваться к формирующемуся в России рынку.

Начиная с 1992 г. сформировалась негативная тенденция к снижению в общих расходах федерального бюджета доли расходов на образование. Так, если в 1992 г. эта доля составляла 5,85%, то в 2000 г. – только 3,1%. Государственное финансирование высшей школы, исчисляемое в процентном выражении к ВВП, сократилась примерно в три раза: с 1,2% до 0,4% ВВП. В 1997 г. бюджетные расходы на одного студента составляли 32% от уровня 1989 г.⁷

Только активное привлечение вузами внебюджетных средств, прежде всего, за счёт платных образовательных услуг и сдачи помещений в аренду, позволило сохранить в стране высшее образование и даже обеспечить рост численности студентов. Но для этого они вынуждены были резко диверсифицировать свои образовательные программы, открывать конъюнктурно обусловленные специальности и специализации.

Многие вузы, включая чисто технические, ввели новые для себя специальности (направления подготовки) экономического, управленческого или юридического профиля. Это позволило существенно увеличить наборы студентов для обучения на возмездной основе, тем самым компенсируя, в какой-то степени, нехватку бюджетных средств.

Дешевая школа не бывает лучшей

Причём, по мере усиления бюджетных «ограничений» со стороны государства, госвузы, учитывая растущий спрос на востребованные рынком специальности, вынуждены были всё больше расширять рамки «коммерческих» наборов. Если первоначально эти наборы в целом «укладывались» в законодательно установленную норму – не более 25% числа принятых в вузы, то уже к 2000 г. эта норма была существенно превышена.

К примеру, в 1997/1998 учебном году в общем контингенте студентов всех форм обучения новосибирских госвузов

⁷ Клячко Т. Л. Новый организационно-экономический механизм – решающая предпосылка развития образования. // Высшее образование сегодня. 2001. № 2. С. 13.

доля студентов, обучавшихся по договорам с юридическими и физическими лицами с полным возмещением затрат на обучение, составляла 20,4%. К 2001 / 2002 учебному году указанная доля возросла почти в три раза и составила 59% (40% – на очном отделении)⁸.

Законодателю в этой ситуации не оставалось ничего другого, кроме как внести изменения в законодательство об образовании, повысив предельную норму приёма «коммерческих» студентов с 25 до 50%⁹.

Расширение платности обучения и коммерциализации образования, безусловно, имеет ряд серьёзных негативных социально-экономических последствий.

Во-первых, рост предложения образовательных услуг вузами не сопровождался заметным увеличением профессорско-преподавательского состава и учебных площадей. Это не могло не сказаться на качестве данных услуг. За счёт увеличения количества учебных групп и их наполняемости возросла педагогическая нагрузка преподавательского корпуса. Численность студентов, приходящихся на одного преподавателя, увеличилась с 12,9 в 1990 г. до 16 в 2000 г.¹⁰

Кроме того, из-за низкой оплаты труда многие преподаватели вынуждены работать по совместительству. Всё это сокращает их возможности качественно и результативно заниматься преподавательской и научной деятельностью.

Во многих вузах из-за нехватки учебных площадей занятия ведутся в две, а то и три смены, что также не может не отразиться на качестве образовательного процесса.

Во-вторых, существенно уменьшается доступность высшего образования для так называемых социально уязвимых групп населения (инвалиды, дети, оставшиеся без попечения родителей, лица с низкими доходами).

В-третьих, стремление вузов улучшить своё финансовое положение за счёт расширения платного обучения студентов по

⁸ Рассчитано по: Высшие и средние специальные учебные заведения Новосибирской области: Стат. сб. Новосибирск: Облкомстат, 2002. С. 15.

⁹ См.: ФЗ от 25 июня 2002 г. № 71-ФЗ О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «Об образовании» и Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Ст. 1.

¹⁰ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. Указ. соч. С. 232.

популярным «рыночным» специальностям приводит к тому, что численность и структура выпуска специалистов не соответствуют реальным потребностям регионального рынка труда, так как эти потребности не изучаются и не учитываются при приеме.

Например, по данным городского отдела Новосибирской областной службы занятости населения, дополнительная потребность в специалистах с высшим образованием по группе специальностей в области экономики и управления, оцениваемая по заявкам работодателей, составила в 2001 г. всего 112 человек. Хотя количество выпускников новосибирских вузов по данным специальностям составило в 2001 г. 5269 человек. Из них подавляющее большинство сориентировано именно на местный или региональный рынок труда.

Даже с учётом того, что многие предприятия и организации, не пользуясь услугами службы занятости, сами осуществляют набор специалистов, эта цифра весьма показательна.

В-четвёртых, усиливается конкурентная борьба между государственными вузами «за рубль потребителя». В условиях, когда качество образовательных услуг нивелируется в силу «миграции» преподавателей из вуза в вуз, общей ограниченности финансовых ресурсов, эта борьба неизбежно принимает форму ценовой конкуренции и идёт по линии уменьшения расходов. Экономия последних ведёт, как правило, к снижению качества образования. Как справедливо отмечает Чарльз Хэнди, самая дешёвая школа ещё не обязательно лучшая.

Конкуренция должна дополняться сотрудничеством вузов

На международном форуме представителей европейских университетов, состоявшемся в испанском городе Саламанка в марте 2001 г., особо подчёркивалось, что конкуренция сводится не к коммерциализации образования, но к последовательному повышению его качества. С сожалением приходится констатировать, что данный вывод не в полной мере согласуется с российскими реалиями на рынке образовательных услуг.

Очевидно, что позитивное воздействие конкуренции на образовательную сферу возможно только при наличии определённых условий: во-первых, при достаточно стабильном

общественном развитии; во-вторых, при чётко обозначенных государством «правилах игры» для субъектов образовательного рынка; в-третьих, при выполнении самим государством взятых на себя обязательств. В противном случае конкуренция может привести к потере накопленного вузами потенциала, к снижению качества образовательных услуг, перепроизводству кадров по некоторым группам специальностей.

В условиях современных трансформационных процессов, происходящих в российском обществе, выстраивать государственную образовательную стратегию и основанную на ней региональную образовательную политику, опираясь только на «чудодейственную» силу конкурентного механизма, было бы, по меньшей мере, бесперспективно.

На наш взгляд, одним из основных принципов функционирования и развития системы профессионального образования вообще и высшего профессионального образования, в частности, должен быть сформулированный в своё время выдающимся датским физиком Н. Бором общефилософский принцип дополнительности, согласно которому «противоположности суть дополнительности».

Применительно к рассматриваемой в данной статье проблеме этот принцип может быть интерпретирован следующим образом: конкуренция вузов на региональных рынках образовательных услуг должна быть «дополнена» своей противоположностью – сотрудничеством образовательных учреждений. Именно по тому, в какой степени оба эти противоположные начала будут реализованы в практике функционирования вузов, и насколько это будет способствовать повышению качества образовательных услуг, можно судить об эффективности региональной образовательной политики государства.

В настоящее время, как отмечалось выше, на региональных образовательных рынках преобладает острое соперничество образовательных учреждений. Гораздо реже можно наблюдать примеры сотрудничества вузов в решении проблем образовательной сферы или региональных социально-экономических проблем.

Попытки координации своих действий через совет ректоров вузов региона не всегда могут быть признаны успешными. Бо-

лее эффективными формами сотрудничества высших учебных заведений являются реальные совместные образовательные или научно-исследовательские проекты. Например, весьма успешно действуют в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ консорциумы вузов.

Развитию сотрудничества вузов, усилению интеграции в образовательной сфере регионов должна способствовать реализация постановления правительства «Об университетских комплексах»¹¹. В соответствии с этим постановлением с целью повышения эффективности и качества образовательного процесса, использования интеллектуальных, материальных и информационных ресурсов для подготовки специалистов и проведения научных исследований на базе университета или академии может создаваться федеральный университетский комплекс как единое юридическое лицо, объединяющее образовательные учреждения, реализующие образовательные программы различных уровней, и иные учреждения и некоммерческие организации.

На наш взгляд, для регионов более эффективным вариантом интеграции является предусмотренная постановлением возможность объединения образовательных учреждений, а также научных, конструкторских или иных некоммерческих организаций, сохраняющих свою самостоятельность, в ассоциации (союзы). К данному типу комплексов относятся, например, университетские образовательные округа.

Существенную роль в деле координации деятельности вузов и усилении её направленности на решение социально-экономических проблем региона должны сыграть и региональные органы власти. Руководители субъектов РФ должны понимать, что чем выше совокупный потенциал высшей школы, тем большие возможности имеют регионы для устойчивого развития.

¹¹ См.: Постановление правительства РФ от 17. 09. 01 № 676 «Об университетских комплексах»//Интеграция образования. 2001. № 4. С. 4.

ЖЕНСКИЙ ВЗГЛЯД, ИЛИ АДЕКВАТНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА

Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА,
кор. «ЭКО»,
Новосибирск

*«Есть люди, которые плывут по течению,
есть – которые против.
А есть те, которые создают свое течение
и плывут по нему»*

Джулия Робертс, голливудская звезда.

Моя давняя знакомая, физхимик по профессии (и весьма пронцательная особа по жизни), как-то рассказала поистине фантастическую историю. В предельно кратком изложении суть ее такова: одна женщина-ученый, физик, изобретает, делает и успешно продает сложнейшее высокотехнологичное оборудование – фурье-спектрометры. Приборы вдвое дешевле современных зарубежных аналогов, но ничем не хуже (в этом моя приятельница лично убедилась). И применимы везде, где требуется быстро и точно определить состав вещества или наличие примесей: в судебной и криминалистической экспертизе, в медицине и фармакологии, на таможне и в экологии – всего не перечесать. В общем, прибор – супер, и нужен всем.

Что же касается автора прибора, то она имеет ученую степень, директорское кресло, несколько патентов на изобретения, пятерых детей, море обаяния и доброжелательности, радостную энергетику и очень привлекательную внешность.

Поначалу я отнеслась ко всему этому так, как любой нормальный человек реагирует на истории в жанре «комсомолка, спортсменка, красавица». Но все же решила с этой женщиной познакомиться и поискать подвоха.

Но подвоха не было: все, о чем рассказала моя приятельница, оказалось правдой.



«Двойной кошачий глаз»

Мы разговаривали в лаборатории, переходя от одного зава-ленного железом рабочего стола к другому. Научные подробности перемежались житейскими историями. И того и другого, казалось, было слишком для одного интервью – моя собеседница захватила инициативу и стремилась рассказать все и сразу. Чем дальше, тем сильнее росли удивление и даже растерянность: в чем секрет этой феноменальной женщины, я никак не могла уловить.

Не сразу, но ключ к разгадке нашелся: эта в прошлом активная комсомолка не усвоила одного важного положения марксистской науки – она очень ценит и любит свободу, но не как осознанную необходимость, а свободу – в чистом виде и отсутствие всяческой «борьбы». Этим, на мой взгляд, и объясняется, почему Татьяна Борисовна Ежовская, кандидат наук, старший научный сотрудник Института физики полупроводников СО РАН, директор научно-производственной фирмы «Люмэкс-Сибирь», так отличается от других.

В пояснение приведу маленький, но очень характерный пример, иллюстрирующий ее интуитивный изобретательский метод.

«У таких приборов есть слабое место: они слишком подвержены разъюстировке, и с этим очень трудно бороться. Да, в общем, и не надо. Я придумала такую схему, которая просто работает на взаимной компенсации ошибок. И назвала ее «двойной кошачий глаз». Вы никогда не видели ночью, как отражается свет фар от глаза кошки, переходящей дорогу? Он возвращается по направлению падения. Мой прибор использует это же свойство».

Вот так-то: было объективно существующее техническое препятствие, и нет его! Возможно, без дара увидеть в минусе – плюс работа изобретателя теряет смысл. Татьяна Борисовна же от работы получает огромное удовольствие и удовлетворение. Деньги – только средство: это раньше науку определяли как удовлетворение собственного любопытства за государственный счет. Теперь иные времена. И чтобы обеспечить столь специфическое поле деятельности, приходится немало зарабатывать, наука нынче дорога.

Периодизация научной карьеры Ежевской чрезвычайно проста: социализм, перестройка и «то, что сейчас». Это ее слова, а она, безусловно, человек своего времени. Значит, история Татьяны Борисовны многое может сказать и о той стране, в которой разворачивается, и о тех переменах, что вокруг происходят (или не происходят).

Советская женщина

Школьницей Таня хотела стать журналистом. Но папа, занимавшийся в те давние времена «эмбрионами» полупроводниковых приборов в одном из московских институтов военного ведомства, сказал, что «бездельников в семье не нужно». В семье военной демократии было явно маловато, и дочка поступила в технический вуз. Закончив который, уехала в молодой и полный романтики новосибирский Академгородок, в Институт физики полупроводников Сибирского отделения Академии наук.

Ее научная карьера началась весьма специфически: через четыре месяца новоиспеченный стажер родил... дочку. Через три года у Ежевской было уже трое детей-погодков. Но это был не единственный результат: за те же три года она, перепробовав несколько научных тем, нашла ту, которой занимается и по сей день – фурье-спектрометрию.

Энергии у юной ученой мамы было столько, что она помимо всего прочего умудрялась выполнять комсомольскую работу и возить на экскурсии по Новосибирску детей подшефной сельской школы. «Плохо зная город, так как я сама из Москвы, я спрашивала у шофера автобуса: “Это оперный?” – и, получив утвердительный ответ, тут же сообщала детям: “Смотрите! Это удивительный театр – он был спроектирован так, чтобы по его сцене мог проехать танк!”».

Ежевская никогда не делила жизнь на дом и работу. В дородовые отпуска будущая мама не ходила. В институте над ее рабочим столом висел крупно написанный номер телефона роддома. Так, на всякий случай.

На работу она выходила через пару месяцев после рождения очередного ребенка. Дети один за другим отправлялись в дошкольные учреждения. И, разумеется, болели. Но их мама все равно ухитрялась ходить на работу. Препраду в виде наличия

троих малых детей на пути к удовлетворению научного любопытства Татьяна Борисовна устранила, успешно «внедрив» одно из первых своих изобретений. Это был организованный ею «союз молодых матерей», решивший проблему нянек. Изобретение, вообще говоря, тоже достойное патента. (Что касается детей, они, говорят, выросли хорошими и умными.)

Молодые ученые женского пола, уже реализовавшие свое биологическое предназначение, но еще только приступающие к воплощению ролей социальных, по очереди ходили на работу и караулили объединенных детей. Работать стремились, несмотря ни на что.

К 1984 г. Ежовская написала диссертацию, но защитила ее лишь через четыре года: появились первые персональные компьютеры, и ей захотелось использовать их для съема и обсчета спектров. В этом временном интервале у нее родился еще один ребенок.

Научный задел накапливался: в «железо» идеи при социализме воплощались медленно, силами институтских мастерских, в долгую очередь, с подсчетом отпущенных лаборатории «человеко-часов» и т. д.

«Если бы перестройка не началась, я написала бы больше научных статей, защитила докторскую. Но вряд ли бы сотня моих приборов работала сейчас по всей стране.

Но перестройка началась. Благодаря “застою” у меня был научный задел. Перестройка принесла свободу, в том числе свободу находить деньги из разных источников на изготовление приборов, заставила делать приборы “на уровне”. Да, конечно, стало не хватать времени на фундаментальную науку, зато на прикладную – предостаточно. И оказалось, что она ничуть не менее интересна.

Если бы перестройка началась, когда мне было 25 лет? Я бы, наверное, все-таки ушла в журналисты или политику. Но не уехала бы из страны и не стала бы продавать чужое».

Чтобы удовлетворить научное любопытство, нужны деньги. Ежовская всегда работала по хоздоговорам – такова была практика НИИ в те годы. (В рамках этих договоров она разработала и сделала макеты 12 своих первых приборов.) Она вспоминает случаи, когда от очень крупных сумм институтское руковод-

ство даже отказывалось из боязни «не освоить» столь большие деньги.

Надо сказать, что все эти годы Татьяна Борисовна, работая в полупроводниковом институте, занималась и полупроводниками тоже, 10 лет была зам. зав. лабораторией, а спектрометр был ее хобби, которым она занималась в лаборатории одна. К счастью, ее шеф относился с пониманием к этой «странности», но после защиты мягко запретил заниматься спектрометрией (он приготовил для нее другую интересную работу).

Для спасения любимого дела и проверки одной идеи, которая внезапно пришла к ней на защите, Татьяна Борисовна перевезла свои макеты и достаточно объемную стойку «Вишня» (электроника к прибору в то время была еще далека от нынешнего компактного вида) за пределы Института, в подвал лаборатории радиационной безопасности, куда ее пустили знакомые. Она взяла все отпуска, которые у нее накопились, и работала, пока подвал не понадобился для испытания радиоактивных источников... Во время этого «отпуска» она завершила свое изобретение, получила патент и родила еще одного ребенка.

Далее помог случай в лице питерской организации «Химаналитприбор». Она предложила институту хоздоговор на фурье-спектрометр, деньги в тот момент были нужны, и руководство разрешило Ежевской этот договор взять. Так что Татьяна Борисовна, затратив на все про все полгода, благополучно вернулась в институт.

Больше ей другую работу никто не предлагал, и она, набрав команду, стала работать по хоздоговорам с космическими организациями. Но этот славный период «подъема перестройки» через два года закончился.

Сметана за 32 руб.

В конце 1990 г. как победительница конкурса «Три плюс три», посвященного Франции и проводившегося журналами «Работница» и «Мари Клэр», Татьяна заняла первое место и была награждена поездкой в Париж. Изумление от увиденного там вскоре по возвращении было, так сказать, помножено на 32 руб. Со знаком «минус»:

«Я никогда не забуду, как в январское утро 1991 г. я зашла в большой пустой магазин: из съедобного в продаже была только сметана, и стоила она 32 руб. В панике я прибежала домой, к мужу: “Как мы будем жить?! У нас по 140 руб. зарплаты и пятеро детей!” Хотя и до этого главными продуктами у нас были картошка с капустой, эта сметана стала последней каплей».

...Шел 1991 г., и вместе с ним в НИИ шло сокращение штатов – финансирование науки все больше урезали. Сотрудников переводили на четверть ставки.

Не миновала этой участи и Ежевская. Ей как кандидату наук полагалась надбавка за степень, но за неимением возможности ее выплачивать администрация института решила всем кандидатам на четверть сократить рабочий день. Простая арифметика показывала, что если работать на четверть ставки, а четверть дня можно не ходить на работу, то будет ноль рабочего времени.

Татьяна перетащила свои макеты туда, где можно было продолжать работу, в соседний академический институт – Институт автоматики, где защищала диссертацию и где ее поддерживал энергичный и талантливый коллектив электронщиков и программистов, который увлекся ее идеями – все той же фурье-спектрометрией. Работали без денег, потом удалось получить кредит «под честное слово», которое сдержали, когда выполненная работа была реализована.

«Фурье – это болезнь, которой интересно болеть. Те, кто начинает заниматься этой тематикой, остановиться уже не могут. Так случилось бы даже с Вами. Люди, проработавшие у нас хотя бы год, уже никогда никуда не уходят. И я очень рада, что сейчас могу достойно оплачивать их труд».

Так от советской женщины в Ежевской почти ничего не осталось.

«То, что сейчас»

История научно-производственной фирмы «Люмэкс-Сибирь» началась с того, что в самое трудное время Ежевская за стоимость одного прибора и финансирование работ для своей команды продала лицензию на право производства своих разработок питерской фирме «Люмэкс». (Заметим, что последняя

«зародилась» в недрах некогда гигантского Государственного оптического института.)

Было это в 1996 г. Началась работа на более высоком уровне, с большим числом исполнителей, хорошо финансируемая и всячески поддерживаемая. И уже в 1998 г. был получен сертификат на приборы «Инфралюм ФТ». Так «нашлись» деньги, чтобы создавать новые приборы в новое время.

Сейчас «Люмэкс-Сибирь», кроме продажи и производства одной из моделей прибора для криминалистов, является официальным представительством питерского «Люмэкса». На базе демонстрационного центра, организованного Ежевской в ИНХ СО РАН, проводится обучение работе на приборах «Люмэкса» и их гарантийное обслуживание.

Сама же «Люмэкс-Сибирь» находится на территории Института физики полупроводников. Сегодня институт – соратник и помощник. Половина из 26 человек, работающих в фирме, являются одновременно и сотрудниками Института физики полупроводников. Кроме арендной платы, научно-производственная фирма немало делает для укрепления престижа института, зарабатывает средства на выставки, командировки и научную работу, проводимую ее сотрудниками в институте. Такова теперь неразрывная связь науки с производством...

Товар

Фурье-спектрометр – сложный прибор, позволяющий с помощью спектрального анализа идентифицировать твердые, жидкие, газообразные вещества (в том числе наркотики, лаки, краски, нефтепродукты, взрывчатые вещества, фармпрепараты и т. д.).

Фурье-спектрометр «Инфралюм ФТ-801» – прибор мирового уровня, причем один из самых малогабаритных, его вес всего 14 кг. Для того чтобы прибор работал, его необходимо подключить к компьютеру. В качестве дополнительного программного обеспечения пользователям предлагается поисковая система с базой в 75 тысяч спектров – вещество можно исследовать, не прибегая к образцам сравнения. Время снятия спектра исчисляется секундами.

Чтобы сделать прибор такого класса, нужно собрать в единое целое несколько технически сложных и очень разных блоков – это оптика, механика, электроника. (Сразу скажу, что все производственные связи имеют корни в союзном прошлом.) Каждый из блоков требует точного соблюдения технологии и высокого уровня мастерства при изготовлении.

Среди многих новосибирских заводов, профиль которых, казалось бы, подходящий, нужного не нашлось. Поэтому механические и электронные блоки для прибора изготавливает Бердский электромеханический завод (где сохранились различные станки импортного производства и квалифицированные рабочие).

Найти тех, кто умеет так работать, совсем не просто. И все же постоянно приходится требовать, чтобы нужный уровень качества соблюдался. (От этого вида деятельности Татьяна Борисовна устает больше всего и считает, что здесь-то как раз и нужны особые способности...)

А вот асферическую оптику (она абсолютно уникальна) возят «на перекладных» из Киева. Там есть обсерватория, а в обсерватории еще с советских времен работают «левши», умеющие так полировать металлические зеркала, что те не уступают дорогостоящим стеклянным.

Гелий-неоновые приборные лазеры Ежевская закупает у отечественных монополистов из Рязани. Монопольная продукция не бывает ни дешевой, ни особенно качественной – цены на рязанские изделия уже сравнялись с мировыми, а брак по-прежнему есть. Пока проблемы растаможки и собственный патриотизм удерживают Ежевскую от смены поставщика, но законы экономики обычно бывают сильнее патриотических чувств.

Дело в том, что продукция фирмы Ежевской занимает определенную нишу: ее определяет диапазон цен – до 20 тыс. дол. Если приборы станут дороже, они потеряют свое основное конкурентное преимущество. Поэтому снижать издержки – действительно, единственный путь. В данном случае это означает максимально возможное удешевление комплектующих прибора. Но как?

Ежевская не была бы Ежевской, если бы и в этом случае не обратилась к науке. В ее коллективе ищут принципиально новые технические решения везде, где можно (и где нельзя – тоже).

И ведь находят! А потом оказывается, что новинка, помимо использования в приборе, имеет еще кучу самостоятельных применений. Выгодно, интересно, перспективно, но... в сутках всего 24 часа, и с этим ничего не поделаешь. (Хотя, кто знает, может быть, Татьяна Борисовна обойдет и это астрономическое неудобство...)

Естественно, в первую очередь, пытаются найти замену самым дорогим комплектующим.

Приведу всего один пример. Группа фурье, в содружестве с астрономами, сделала принципиально новый светодиод – свободно висящую полимерную пленку толщиной, если это слово здесь вообще уместно, 0,1 микрона! И на нее еще нужно напылить слой металла! Чтобы легче было представить, насколько эта пленка тонка, сравните ее с диаметром человеческого волоска – он равен примерно 100 микронам. При этом диаметр стеклянного кольца, на который натянута пленка, – 60 мм. Новый и очень дешевый светодиод заменит в приборе тот, за который сегодня приходится платить 500 дол.

Сверхтонкие пленки такого большого диаметра делать пока больше никто в мире не умеет, а применений у них найдется сколько угодно. Например, в чувствительных подслушивающих устройствах – ведь тонкая пленка имеет свойство дрожать. Кстати, патентовать изобретение Ежевская не намерена: молчание – лучшая защита...

В голубых мечтах – новый прибор, позволяющий без нарушения кожного покрова, по отражению света от губы человека, определить уровень гемоглобина, сахара и других компонентов крови. Первый подобный прибор был создан в Америке четыре года назад и оценивался в 300 тыс. дол. К своей мечте группа фурье идет уже три года вместе с Институтом спектроскопии в Германии.

А более близкая цель – инфракрасный микроскоп, уже разрабатывается. И таких отечественных микроскопов нет. А нужен он очень многим.

Продавцы и покупатели

Фурье-спектрометрических приборов на отечественном рынке – море, и на 98% – это приборы импортного производства.

«Брукер», «Бомэм», «Николетт», «Шиматцу» – это фирмы-киты. Приборы великолепные, жаль, их цены – не по российскому карману: самые дешевые приборы, «голые», без аксессуаров стоят от 20 тыс. дол. Но «железка» без приспособлений никому не нужна, и реальная цена для того, кто покупает прибор, с учетом 30% таможенного сбора, возрастает до 30–40 тыс. дол.

«Наше железо» обойдется потребителю в 12 тыс. дол., а полная конфигурация – с различными приспособлениями для работы, с приставками, компьютером, лазерным принтером, полным софтом, пусконаладкой на месте, гарантийным обслуживанием в течение года, в 17 тыс. дол. (а совсем точно – в 505 тыс. руб. со всеми налогами).

Да, эти приборы различаются, но эта разница не так волнует покупателя, как цена, особенно, если покупатель – бюджетная организация. Хотя, справедливости ради, надо посмотреть на проблему и с другой стороны...

Истории продаж

Бернард Шоу как-то сказал: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». Похоже, российские чиновники знакомы с творчеством английского драматурга. А может, наоборот, не знакомы с нашим отечественным рынком, на котором появляется все больше и больше отличного отечественного оборудования. Во всяком случае, пока необходимы личные визиты в высокие инстанции с подробными беседами о приборах, чтобы пришло понимание: «вместо одного импортного – 10 отечественных дают». За те же деньги и хорошего качества (новосибирцы – постоянные участники и дипломанты различных выставок). Хотя особых результатов по продажам выставки не приносят – так, информационная тусовка среди себе подобных.

Но однажды (это была «Наука-93», ежегодная московская выставка) именно так, с выставки, начался новый важный этап в жизни Татьяны Борисовны – этап длительного делового сотрудничества с Министерством внутренних дел России. Представители этого ведомства заметили ее прибор, заинтересовались. Привели генерала, чтобы посмотрел... Не сразу, но результат был достигнут: госзаказ на поставку спектрометров

«Инфралюм ФТ-801» в экспертно-криминалистические отделы УВД многих городов России.

С прошлого года у фирмы «Люмэкс-Сибирь» появился еще один, и тоже государственный, заказчик – Министерство юстиции.

Казалось бы, самым естественным шагом должно было стать предложение сибирского прибора на местном региональном рынке: Новосибирск – крупный научный и промышленный центр. И этот шаг, конечно, был сделан, но пока ни к чему не привел. И не только потому, что за Уралом нет денег. Даже в тех организациях, которые в состоянии потратить на оборудование «приличные» суммы, говорят: «А зачем? Нам и так дадут, из Москвы». Централизованная экономика, по крайней мере, в части ее финансовых потоков для бюджетников, похоже, бессмертна. Поэтому приборы Ежевской в Сибирь приходят через Москву.

Еще одно вполне разумное действие – предложить прибор ближайшим соседям, научным институтам СО РАН. Спектрометры, несомненно, нужны многим НИИ Академгородка, к сожалению, есть пока только в паре институтов. Почему? Отсутствием денег на покупку уже не объяснить – ведь при СО РАН учрежден специальный фонд, именно с целью оснащения лабораторий СО РАН и, именно, разработками местных институтов. Может быть, некоторые члены приборных комиссий, работающие одновременно и в институтах, которые по долгу службы и членству в упомянутом фонде должны радеть за распространение отечественного оборудования, подрабатывают дилерами зарубежных фирм-конкурентов и препятствуют покупке прибора своими институтами?

Татьяна Борисовна не собирается пробивать стену лбом, когда лоб – не главная часть головы. Она придумала, как переломить ситуацию мирным путем. Ежевская собирается осенью провести акцию в Академгородке: поставить на три месяца несколько своих приборов тем, кому они непосредственно нужны: химикам, геологам, лазерщикам. Тем самым она покажет всем качество и надежность своих приборов и приобретет союзников, которые убедят свое научное начальство в целесообразности покупки отечественных приборов.

А в общем, она хочет сделать это не столько из маркетинговых соображений, а скорее, из чистого «академовского патриотизма», хотя в это, возможно, некоторым трудно поверить.

Дела фирмы идут хорошо, казалось бы, самое время задуматься о расширении производства. Но директор этого делать не собирается: прибыль сильно не возрастет, так как потребуются увеличивать штат.

«А главное – придется тратить больше времени на продажи и всяческие стыковки. То есть, на начатую по многим направлениям интересную научную и изобретательскую работу времени не останется совсем».

Отстраниться от процесса производства приборов Ежевская пока не может – необходимая в этом деле организаторская точность и квалификация на дороге не валяются. И создать самостоятельно производящую команду дело не скорое, но делается уже. И тогда!.. Одним словом, планы закрывают горизонт.

Напоследок я задала свой обычный вопрос: «Какая внешняя среда была бы благоприятной для Вашего дела?» И получила ответ: «Любая. Только, чтобы не менялась все время. Русская женщина ко всему сумеет приспособиться».

Это правда, но не вся. Уверена, что Татьяна Ежевская легко сумеет и большее: ведь она наделена особым даром: обращать неустранимые недостатки в явные преимущества. Именно это занятие доставляет ей самое большое удовольствие, дает ощущение свободы и уверенности в себе. Потому, возможно, она и живет до сих пор в России, и жить ей здесь – интересно.

Из записной книжки Т. Ежевской

«Суровость российских законов смягчается необязательностью их выполнения»
(из газеты «Коммерсант», прочитанной в самолете).

Принцип многих ученых, добывающих деньги: «Давайте поработаем!» (т. е. неважно, какой результат, важен «процесс»). (Не выношу этого безобразия со времен социализма.)

«Следует помнить, что наша задача – дать заказчику не то, что он хочет, а то, что ему надо» (из переписки с минским коллегой).

«Если тебе нечего делать, то не надо это делать здесь» (плакат на стене в «Люмэксе»).

Дома утром: «Мама, вставай, а то куда-нибудь опоздаешь!»

«В пятницу пришла мысль о странности нашей страны...» – задумчиво произнес один наш молодой сотрудник, когда ему за 10 дней до 8 марта в одной фирме сказали: «Знаете что, давайте после праздников!»

Статья Г. И. Ханина «Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности» (ЭКО. 2002. № 6) уже вызвала полемический отклик Е. Б. Кибалова (ЭКО. 2002. № 10). Дискуссию продолжает статья экономистов из Беларуси.

БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ: *концептуальная дилемма*

**В. П. ШОРОХОВ,
Н. Н. МОРОЗОВА,**
кандидаты экономических наук,
Могилевский государственный
университет им. А. А. Кулешова

Смысл статьи известного российского экономиста Г. И. Ханина «Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности» состоит в следующем.

1. Для обеспечения долговременных устойчивых темпов экономического роста и соответственно постоянного наращивания экономического потенциала России «придется идти для повышения объема капиталовложений на резкое сокращение личного потребления состоятельных слоев населения».

2. Механизмом решения данной проблемы может быть перераспределение доходов населения за счет уменьшения доли в совокупных доходах богатых и сверхбогатых слоев и соответственно роста доли доходов бедных, малообеспеченных, среднеобеспеченных и даже высокообеспеченных групп.

Второй пункт подкрепляется убедительными статистическими выкладками и расчетами; к тому же известен предшествующий опыт автора в собственных оригинальных перерасчетах показателей экономического развития СССР и корректировках статистических величин экономики России последнего десятилетия.

© ЭКО 2003 г.



Общий вывод автора таков: «В России в 90-е годы произошло огромное сокращение производственного, природного и интеллектуального потенциала в связи с нежизнеспособностью созданной в эти годы политической и экономической модели».

А теперь зададимся следующими вопросами.

Если в России создана нежизнеспособная политическая и экономическая модель, то изменится ли ее суть от некоторого перераспределения доходов? Автор считает, что изменится и весьма существенно. К тому же в результате перераспределения доходов

- ✓ существенно повысится прибыль хозяйствующих субъектов, их доходность;
- ✓ будут устранены перекосы в развитии производства товаров и услуг в пользу последних;
- ✓ возрастут расходы на образование, науку, здравоохранение и оборону страны и т. д.

Дальнейшее перечисление не имеет смысла, так как вся проблема – в механизме перераспределения доходов.

Кто будет изменять условия распределения доходов? У автора есть ответ: «Оно может быть осуществлено путем добровольного решения этих слоев». При этом массовое добровольное движение сверхбогатых в направлении перераспределения их богатства по Г. И. Ханину возникает «в целях избежания народного бунта». Но тут же высказывается сомнение: «Однако нет уверенности, что у российских богачей хватит этой мудрости. Поэтому приходится подумать о насильственном перераспределении доходов». Мы, напротив, совершенно уверены в том, что у российских, так же как у бразильских, саудовских и прочих богачей, мудрость вообще не нацелена на подобные мысли и тем более поступки.

По предложениям Г. И. Ханина, богатые, сверхбогатые и высокообеспеченные должны отдать в пользу бедных и малообеспеченных $(30,6 + 59,4 + 139,2) = 229,2$ млрд дол., и особенно велик должен быть вклад сверхбогатых – 139,2 млрд дол. Это – очередная иллюзия. Вспомним, как в России принимался закон о едином подоходном налоге, то

есть «о подарке богатым». Тут в дело были пущены все аргументы: как богатые станут исправно платить налоги, как разбухнет доходная часть российского бюджета, как от этого выиграют бедные и т. д. Научное обслуживание всей этой шумихи обеспечил определенный слой ученых. И что в результате, где же этот колоссальный выигрыш? Таким образом, достигаются (по Г. И. Ханину) два результата:

- резко сокращается общая величина доходов населения, с 549,5 млрд дол. в настоящее время до 369,0 млрд дол., или на 189,5 млрд дол., которые превратятся в инвестиции и другие общественные расходы, способствующие повышению темпов экономического роста и будущему процветанию страны;
- существенно меняется структура доходов населения по доходным группам. «Намеченное в 2002 г. повышение оплаты труда в бюджетной сфере по своим размерам близко к предложенному варианту, но оно не сопровождается перераспределением доходов населения и уже по одной этой причине идет с таким трудом». Так будет и дальше: возможные бюджетные усилия в направлении увеличения оплаты труда и впредь не будут сопровождаться перераспределением доходов. Да и увеличение зарплаты в бюджетной сфере для большинства бюджетников представляет запаздывающую компенсацию инфляционных потерь и роста цен на услуги (жилищно-коммунальные, транспортные, связи и т. п.).

Где же истоки добровольного желания к перераспределению доходов и богатства? В экономике? В политике? Наш ответ: для этого люди должны обладать высокой внутренней культурой, истинным, а не показным гуманизмом, глубоким патриотизмом и др., а от них производны черты и поступки государственных и общественных деятелей, рождающихся в конечном счете от любви к стране, где человек живет, действует, работает, — к Родине. В России власть богатых утверждается не только на материальном фундаменте, но и посредством приспособления под их господство духовного мира человека, а точнее — через культивирование бездуховности, жестокости, вседозволенности в рамках «концепции прав и свобод человека». Чего только не выносятся на государственный и общественный уровень обсуждений — однополые браки, легализация проституции, гуманизация отношения

к преступному миру и т. п. Как отмечают в научных исследованиях, «позиция защиты прав человека служит лишь своеобразной дымовой завесой и одновременно эффективным инструментом для достижения иных целей»¹.

И в то же время все меньше внимания к человеку труда, созидателю, творцу, а если оно и проявляется, то главным образом в установлении всевозможных минимумов, ограничений – как бы не отдать наемному работнику слишком много, а то зажиреет да перестанет шевелиться.

Маловероятно, чтобы о ком-либо из современных государственных деятелей России написали: «Он любил Россию с пламенной и животворной преданностью, которая только тогда существует, когда человек принадлежит стране всеми связями, всеми свойствами своими, порождающими единство интересов и симпатий, в котором сказывается единая любовь к своему отечеству...». Так писал П. А. Вяземский о государственном канцлере России екатерининской эпохи Н. И. Панине.

А ведь в странах с трансформируемой экономикой, по выводам Всемирного банка, 64% экономического роста связаны с человеческим и социальным капиталом².

Увы, сочетание духовного и материального остается сложнейшей научной проблемой, и задумываться над ней следует не только философам и социологам, но не в последнюю очередь и экономистам. Сколько российской бумаги исписано за последние полтора десятилетия о «слезинке ребенка» по Достоевскому, а в России – массовая бездомность детей, бродяжничество, имеющаяся и предстоящая безграмотность, ранние болезни и прочие «прелести» современной ситуации, под которой соответствующая «экономическая база».

Так, о достижениях российской власти в области образования можно судить по следующим данным: в РФ расхо-

¹ Неклесса А. Управляемый хаос: движение к нестандартной системе мировых отношений // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 9. С. 104.

² Хрусталеv Ю. Взаимосвязь материального и нематериального производства с позиции экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4. С. 150.

ды на образование в 90-е годы сократились до 3% ВВП в 2000 г. по сравнению с 3,8–4,0% в 80-х годах прошлого века, что значительно меньше, чем в странах ОЭСР. А главное – тенденция! Не к росту, а к снижению. Россия существенно отстает по этому показателю не только от развитых стран, но и от Чехии, Венгрии, Болгарии... Доля лиц в возрасте 20–24 лет, прекративших обучение после окончания неполной средней школы, составляет сейчас примерно 15–20%³.

Разве волнует нынешних богатых в России, что страна катастрофически отстает от авангарда мирового научно-технического прогресса? А за последнее десятилетие Россия снизила свою долю в секторе мировой наукоемкой продукции в 8 раз. Отставание в данной области от США увеличилось с 4 до 38 раз⁴. Академик Д. С. Львов отмечает, что «это очень опасный разрыв, ликвидировать который в нынешних условиях будет крайне сложно»⁵. Для ликвидации указанного разрыва нет никаких социально-экономических и политических предпосылок. Ведь США и другие развитые страны в этом технологическом прорыве в ближайшие годы не остановятся, тем более, что от такого рывка они ежегодно получают крупный синергетический эффект, который можно измерить нарастанием абсолютной величины ВВП, направляемой на исследования и разработки, при стабильной доле этих расходов в 2,6–2,8% к ВВП за последние почти 20 лет.

Сюда следует приплюсовать еще и мультипликационный эффект от инвестиций, во-первых, в НИОКР и, во-вторых, в те отрасли производства, где используются результаты научных разработок. Это подтверждают следующие данные из процитированной публикации: только с 1992 г. по 2000 г. доля наукоемкого сектора США в мировом наукоемком секторе возросла с 28,1% до 33,9%, а доля России – снизилась с 7,3% до 0,9%. При нынешней бедности рос-

³ Болдов О. Н., Иванов В. Н., Суворов А. В., Широнова Т. К. Динамика и структура образования в России в 90-е годы // Проблемы прогнозирования. 2002. № 4. С. 123–125.

⁴ Львов Д. С. Состоится ли переход к новой экономике в России? // Белорусский экономический журнал. 2002. № 3. С. 31.

⁵ Там же.

сийского бюджета и почти полном отсутствии средств хозяйствующих субъектов понижательную тенденцию сокращения расходов на исследования и разработки – с 2,01% до 1,06% ВВП – остановить не удастся. И, как известно из прогноза ИМЭМО РАН, ближайшее будущее России в данной сфере при экстраполяции современных тенденций научно-технического развития не принесет перемен к лучшему.

Следующий вопрос: если богатые не расстанутся со своими доходами добровольно, кто же выступит субъектом насильственного перераспределения доходов? Ответ естественный – государство. Однако Г. И. Ханин указывает на то, что «нынешний государственный аппарат не справится с этой задачей. Он для этого слишком некомпетентен и коррумпирован. Придется, следовательно, произвести его коренное улучшение, что трудно, но не невозможно. Были бы желание и политическая воля».

На наш взгляд, в этом диагнозе нет главного. Нынешний государственный аппарат не назовешь некомпетентным, непрофессиональным. В нем работают люди с высоким уровнем образования, опытом государственной деятельности. Наибольшим непрофессионализмом отличаются выборные органы власти, так как при выборах первую скрипку играют деньги. Но и в этих органах все большую долю составляют люди, набравшиеся опыта, подучившиеся в разных образовательных структурах. Дело не в этом, а в том, чьи интересы они представляют реально, а не внешнепублично. Этими интересами диктуются их поведение, целевые установки деятельности, а следовательно, и результаты. В действительности власть представляет интересы крупного и крупнейшего капитала, который в России частично имеет криминальное происхождение. Часто власть и бизнес с преступным миром тесно связаны. Так, по уровню распространения коррупционных практик Россия находится на 76-м месте из 85 оцененных стран в окружении таких государств, как Эквадор, Вьетнам, Кения и Украина. Для сравнения, США занимают в этом списке 18-е место⁶.

⁶ Глобализация и Россия («круглый стол») // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 10. С. 21.

Разве результаты проведенной российской приватизации объясняются некомпетентностью? А массовое разворовывание государственных средств? Нет, это объяснимо целевой установкой на личное обогащение всеми способами: деньги – бог! Вот к чему может быть сведена система ценностей олигархического российского слоя. И всюду миром правит капитал, богатые становятся все богаче, а бедные, соответственно, беднее.

Может ли быть иначе? Нет, так как богатые обладают не только богатством, но и крепко держат власть. А потому ни о каком народном бунте в России в принципе не может быть и речи. Еще Б. Н. Ельцин позаботился о создании полицейского государства, памятуя большевистский тезис о том, что власть должна уметь себя защищать.

«Нет денег» – вот главный рефрен всех экономико-политических рассуждений на государственном уровне, выносимых на «народ». Достоинством статьи Г. И. Ханина является доказательное утверждение обратного: **деньги (богатство в более широком смысле) есть, и если бы действовала более разумная система их распределения в обществе, то многие проблемы Россия смогла бы решить. Действующая система не только несправедлива, но и губительна.** Однако... «народ безмолвствует», а «Васька», то бишь верхушка богачей, ест жадно и вкусно.

Оценивая принципиальную возможность перераспределения доходов в России, скорее всего можно надеяться на медленное эволюционное движение в направлении уменьшения колоссального разрыва между слоем богатых и сверхбогатых, с одной стороны, и остального населения – с другой. Такой процесс идет естественно-экономическим путем во всех странах с возрастающими темпами экономического роста – ярким примером тому служат «новые индустриальные страны», круг которых все более расширяется. Но идет он все-таки не за счет перераспределения имеющегося богатства, а за счет его общего для страны возрастания. И в этом увеличивающемся общественном пироге постепенно доля средних слоев растет как за счет повышения их удельного веса в общей численности населения, так и из-за воз-

растания абсолютной величины дохода на душу населения. Соответственно сокращается слой бедных и нищих, хотя они в определенном количестве имеются и в самых благополучных странах. Так, в нынешних границах Евросоюза примерно 50 млн чел. находятся за чертой бедности⁷.

Проблема распределения доходов – и, как следствие, богатства – имеет в настоящее время национальный, региональный и мировой аспекты. В ходе исторического развития выделилась группа развитых стран (то есть богатых), в которых проживает 20% населения мира и на них приходится 80% мирового ВВП. Остальной мир – страны развивающиеся, на долю которых соответственно приходится 80% населения и 20% ВВП (то есть бедные). Среди них целую группу стран по праву можно отнести к нищим. Таким образом, расслоение на бедных и богатых распространилось на мир в целом не только по индивидуальному признаку, но и по страновому, а потому и объявленное ООН десятилетие борьбы с бедностью заранее обречено на провал. Известно, что международная верхушка богачей уже выработала свою позицию: не борьба с бедностью, а борьба с бедными, постепенное сокращение их численности до величин, соответствующих потребностям и нуждам богатых.

Невыполнение решений, принятых в Рио-де-Жанейро в 1992 г., показывает, что капитал не желает ни с кем делиться своим богатством даже для того, чтобы обеспечить выживание человечества через сохранение среды обитания.

Научная элита в настоящее время задумывается над ближайшим будущим человечества неспроста – развитие по имеющейся и реализуемой траектории развития ведет к гибели, прежде всего экологической. Но истоки «экологического конца» человечества лежат прежде всего в экономике, в ущербности её главного стимула – стремления к максимуму прибыли в каждом экономическом действии. Материальное богатство как цель деятельности пагубно, так как по своей сущности противоречит социальному процессу,

⁷ Воронов К. Пятое расширение ЕС: судьбоносный выбор // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 9. С. 64.

имеющему другие цели развития – духовный мир и ценности несовместимого с богатством рода: сострадание к ближнему, саморазвитие каждого человека, честность и т. д.

Террористические акты 11 сентября 2001 г. в США стали рассматриваться как некий рубеж для переосмысления процесса развития человечества. Однако такая позиция есть не что иное, как американизация мышления: если в мире случается что-то непосредственно касающееся США, то такое событие сразу возводится в ряд «судьбоносных» для человечества. Не будем рассуждать односторонне: в этом случае то, что плохо для США – плохо для человечества. Но другая сторона состоит в том, что не все хорошее для США хорошо для человечества.

Бедность и нищета 60–70% населения Земли – не что иное, как проявление политико-экономического терроризма власти и богатых, которая не может (не умеет, не хочет) сделать жизнь иной. Мы полагаем, что этот тезис сразу станет объектом нападков. Не ленись, действуй – вот и все рецепты борьбы с бедностью и нищетой. Так нет же, не так все просто. Человек действует в определённой среде, а вот какова она? Экономика и власть в РФ и в значительной части мира (это не тенденциозная критика, а оценка на основе опубликованных научных, статистических данных) криминальны и коррумпированы настолько, что в такой среде честному человеку делать нечего. Г. И. Ханнин справедливо указывает, что российские проблемы – не в нехватке денег, а в направлении их использования. Классический (по экономической теории) механизм жесткой взаимосвязи и трансформации сбережений в инвестиции не работает. Как с «фактами в руках» утверждают СМИ, освобождаемую арабскими нефтяными шейхами нишу на западном рынке эксклюзивной недвижимости и предметов роскоши активнейшим образом осваивают новые русские. А уж по части экзотических развлечений россиянам сейчас нет равных.

Граждане России занимают 2-е место в мире по покупке жилой недвижимости за рубежом. Если мировые масштабы такого рода вложений достигли в 1998 г. 50 млрд дол., то

российскими гражданами в том же году было израсходовано на покупку жилой недвижимости за рубежом более 5 млрд дол., а до кризиса 1998 г. эта сумма была еще больше⁸.

Перераспределение (и распределение) доходов – процессы, производные от отношений собственности: владения, распоряжения, пользования объектами собственности. Но прежде чем владеть собственностью, ее нужно присвоить. Этот путь был обеспечен хорошо задуманной ваучерной приватизацией. Процесс дальнейшего распределения и перераспределения объектов собственности продолжается и сопровождается жесточайшими преступлениями вплоть до отстрела конкурентов. Так что не тот менталитет у крупных собственников, чтобы с кем-то делиться. Где уж тут думать о бедных, тем более, что на этот счет придумано великолепное оправдание: если ты умный, то почему же ты бедный? Подразумевается, что все бедные – дураки, а богатые – элита, а потому они по «праву» управляют страной.

Процесс дальнейшего обогащения, после приватизации, как отмечает Г. И. Ханин, осуществляется через оплату «труда» управляющих компаниями: «По сравнению с доходами рядовых работников доходы высших менеджеров больше в несколько сотен раз». В Японии этот разрыв – в десятки раз, в США – в 1000 раз. «Такая скрытая форма доходов от собственности является более выгодной для крупнейших собственников, чем выплаты дивидендов, так как позволяет обойти мелких акционеров». В этом замечании автора четко просматривается принципиальное нежелание крупных собственников ни с кем не делиться в принципе, даже с «братьями меньшими по классу».

Если предпринимательство – вид экономического ресурса, то надо определить и его количественные параметры. Эта проблема не решена и вообще не поставлена, что приводит к полному произволу в распределении общественного продукта. Отсюда – вопиющая нищета значительной части населения при безмерной роскоши верхушки общества в таких странах, как Индия, Бразилия, Россия и т. д.

⁸ Митрафанова И., Чекунов С. Об инвестиционно-производственном потенциале // Общество и экономика. 2001. № 10. С. 176.

По существу господствует властно-собственнический принцип, который реализуется в присвоении дохода от объектов собственности. Именно по этой причине в России идет острейшая борьба за передел собственности и разделение того, что пока еще принадлежит государству. Для этого же и используется система непомерно высоких должностных окладов собственников-менеджеров, которая и позволила в короткие сроки сформировать слой миллиардеров и мультимиллионеров «в долларовом эквиваленте».

Что же это за безразмерный ресурс, количественные параметры которого определяют только сами субъекты – носители этого ресурса, никого не впуская в эту святую святых сферу?

Ученые бурно спорят о сущности глобализации и концепции «золотого миллиарда», а на примере России видно, что проблемы эти обрели не столько международный характер, сколько внутренний.

В России сформировался свой «золотой миллион», который доит страну самым беспощадным образом, для чего ему нужны нефть, газ, металл, лес и другие богатства сырьевого типа. Больше-больше! быстрее-быстрее! сейчас! немедленно! – под таким девизом живет этот «золотой миллион», и ему нет дела ни до сегодняшней России и россиян, ни до будущего страны и мира. О какой же добровольности перераспределения доходов в такой ситуации может идти речь? Да и дело не в ситуации, а в существе процесса обогащения, в родовой его сущности, что и роднит арабских нефтяных шейхов и российских нуворишей и олигархов.

При единстве экономических интересов и духовной общности капитала и власти «срочные и экстраординарные меры в экономике и политике» по перераспределению доходов им не нужны, а кому нужны – те не имеют возможности их осуществления.

По уровню политических рисков, неэффективности функционирования государства, бюрократизации и коррупции, криминальности, темпам снижения уровня производства и уровня образованности населения, уровню смертности,

включая детскую, детской беспризорности, молодежной преступности, уровню потребления алкоголя (этот список можно продолжать ещё долго) Россия находится на одном из первых мест в мире. Но и по темпам обогащения кучки людей также вышла в лидеры и уже занимает 16-е место в мире по числу миллиардеров – это за 10–12 лет!

Помимо сугубо экономических условий экономического роста, то есть инвестиций в результате перераспределения доходов, требуется изменение социокультурной среды. В частности, российские экономисты особый акцент делают на восстановление доверия к власти и бизнесу, считая, что если не удастся его восстановить, то экономический подъем России не состоится. Разделяя такую позицию, мы считаем, что восстановление доверия к нынешней политической и хозяйственной элите невозможно, настолько она себя скомпрометировала. Потребуется время, чтобы во власть пришли новые люди, и на это уйдет жизнь ещё одного поколения, не менее 10–15 лет.

В заключение приведем оценку еще одного известного российского экономиста – С. Дзарасова: «Рыночные реформы были призваны повысить эффективность российской экономики и уровень жизни населения, а на самом деле привели к прямо противоположным результатам»⁹. По его рецепту, власть и капитал надо «очистить от криминальной нечисти... тогда... можно рассчитывать на экономический рост страны»¹⁰. Рецепт хороший, но как это сделать? И кто это сделает, если и сам С. Дзарасов пока не видит в российском обществе социальных сил, способных принудить утвердившуюся власть криминального капитала к ответственному контролю и ограничению своих appetitov?

* * *

Читателям может показаться странным, что белорусские экономисты взялись обсуждать российские проблемы, демонстрируя этакий «критицизм взгляда со стороны». Это

⁹ Дзарасов С. Возможен ли рост российской экономики // Вопросы экономики. 2002. № 3. С. 142.

¹⁰ Там же. С. 146.

не так, поскольку один из авторов до августа 2000 г. жил и работал в России и остается гражданином её в настоящее время. А «за державу обидно», даже тем, кто находится в другой стране. И, кроме того, держава-то союзная, самая близкая Беларуси, а потому и второму автору далеко не безразлично, что в России делается.

Подводя итог изложенному выше, мы считаем, что:

– нельзя назвать экономику России и соответственно её экономическую и политическую модель нежизнеспособной. Страна живет, экономика функционирует и даже обеспечивает в последние годы экономический рост. А потому действующую российскую модель правильнее назвать больной и социально-деформированной, антигуманной;

– профессор Г. И. Ханин справедливо с общечеловеческих позиций и аргументированно с научных поставил проблему перераспределения доходов как в определенной мере исходную для потенциального оздоровления российской экономики. Мы считаем, что в целом этой проблематике (распределению как фазе воспроизводственного процесса) в современной российской и белорусской литературе уделяется мало внимания, и мы готовы предложить свой взгляд на эту проблему;

– средство решения извечно болезненной в социальном смысле проблемы предложено нереальное. Кстати, и академик Д. С. Львов в своем основательном труде о современной российской экономике («Экономика развития») выражает надежду, что власть предрержащие в России «наберутся ума». Это предложение нереально в качестве единовременной кардинальной меры, которую можно осуществить в короткий срок. Полагаем, что эволюционно, постепенно эта проблема разрешима, но времени потребует немало. Ссылки на западноевропейский опыт некорректны потому, что изменилась и европейская, и общемировая социально-экономическая ситуация.

В статье на примере крупного города проанализированы концепция, механизм осуществления и основные элементы промышленной политики. Дана оценка эффективности промышленной политики на основе метода динамического анализа отклонений в отраслевом разрезе. Обсуждается эффективность информационно-управленческих коммуникаций при анализе промышленной политики.

Статья будет полезна работникам региональных органов власти, исследователям, преподавателям, студентам.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ ВАРИАНТ

Концепция и механизм осуществления промышленной политики администрации Челябинска

В. В. ВОЛОЖАНИН,

директор Центра консалтинга и информационных технологий
Управления научных исследований Южно-Уральского
государственного университета,
Челябинск

Ориентация на механизм «прямого действия», определение деперсонифицированных и четких «правил игры», – принципиальное отличие промышленной политики администрации Челябинска.

Наличие ясного механизма промышленной политики и алгоритма его внедрения отличает «челябинский вариант» и позволяет надеяться на его успех.

Основанный на данной концепции механизм дифференцированной промышленной политики разработан специалистами Центра консалтинга и информационных технологий Южно-Уральского государственного университета и администрации Челябинска.

Основная цель промышленной политики органа власти, вне зависимости от того, область это или город, – создание системы отношений власти и бизнеса, направленной на обеспечение стабильной работы и роста экономики соответствующей территории. Очевидно, что власть должна постоянно и всеми доступными ей способами поддерживать предприятия, которые



имеют хорошие результаты финансово-хозяйственной деятельности, создают стабильные рабочие места и платят достойную зарплату, осуществляют инвестиции, платят налоги, имеют хорошую систему управления.

При этом уровень поддержки (или коррекции) должен дифференцироваться в зависимости от степени развития предприятия и значимости его деятельности для экономики города (или области) в целом. Оценка же должна основываться на объективных показателях и нормах рыночной экономики.

В свою очередь, предприятию нужны гарантии, что при определенных результатах его деятельности оно получит поддержку власти.

Именно ориентация на эффективность экономики города в целом лежит в основе промышленной политики администрации Челябинска, что создает объективные условия для конструктивного сотрудничества власти и бизнеса. Такой подход существенно отличается от наиболее распространенного отношения органов власти к функционированию экономики с позиции бюджетной эффективности (повышения собираемости налогов и т. д.).

Очень важно, что промышленная политика – не только инструмент действий власти. В первую очередь, это инструмент выработки и согласования стратегии, «правил игры» – долгосрочного определения системы ценностей, основ отношений власти и бизнеса.

Согласование долгосрочных «правил игры» и в их рамках последовательное содействие экономическому росту, в том числе на уровне отдельных предприятий, было важным, хотя и не единственным компонентом восстановления немецкой экономики послевоенного времени, корейского и японского «экономического чуда». С этой точки зрения промышленная политика должна являться не только набором принципов и правильных утверждений, но и открытым и понятным механизмом прямого действия, ориентиром для всех взаимоотношений власти и предприятий.

В настоящее время концепция и механизм промышленной политики администрации города Челябинска утверждены городской думой и приняты к реализации.

Стратегические задачи промышленной политики в Челябинске

1. Создание стабильной среды бизнеса (обычаев делового оборота для предприятий и власти), где каждому предприятию, показатели деятельности которого в норме или выше нормы, гарантировано содействие городской администрации.
2. Формирование структуры экономики города, обеспечивающей ее устойчивое развитие.
3. Диверсификация и кооперация как отдельных предприятий, так и систем отраслевого и регионального развития города.
4. Активизация инвестиционной деятельности и повышение конкурентоспособности продукции предприятий города.
5. Стабильный экономический рост предприятий и экономики города в целом.

В составе механизма дифференцированной промышленной политики администрации города можно выделить несколько определяющих компонентов.

Основная цель промышленной (корпоративной) политики:

создание системы отношений власти и бизнеса, направленной на обеспечение стабильной работы и роста экономики соответствующей территории.

Сущность промышленной (корпоративной) политики:

на основе определенных «правил игры», отражающих приоритеты развития предприятий с позиций экономики региона (города), распределить их на группы наибольшего, нейтрального и наименьшего благоприятствования, привязав все взаимоотношения органов власти и предприятий к их положению в данных группах.

Это достигается за счет следующих действий

1. Выделение и мониторинг систем отраслевого и регионального развития (СОПР) путем ранжирования с позиции их ценности для устойчивого роста: а) местные ресурсы — вывоз продукции («локомотивы»); б) местные ресурсы — местная продукция; ввоз ресурсов — вывоз продукции («рельсы»); в) ввоз ресурсов — местная реализация («пылесосы»).
2. Регулярное определение индивидуальных отклонений показателей деятельности предприятий от фона СОПР и выявление отклонений, выпадающих за рамки нормального интервала (положительных и отрицательных). Система показателей разделена на однородные группы и отражает приоритеты развития региональной (городской) экономики.
3. Ранжирование предприятий по количеству выпадающих положительных и отрицательных отклонений с отнесением в состав групп наибольшего, нейтрального и наименьшего благоприятствования. Предприятия в составе нескольких СОПР (центры кооперации и мультипликации воздействий) включаются в состав максимально достигнутой ими группы.
4. Систематизация и классификация всех групп воздействий органов власти на предприятия с их дифференциацией по группам благоприятствования с поправкой на ценность конкретных СОПР для экономики региона (города).

Первым компонентом механизма дифференцированной промышленной политики является выявление и мониторинг в городской экономике систем отраслевого и регионального развития.

Система отраслевого и регионального развития – это территориальная совокупность отраслевых предприятий и значимых для них рынков. Использование в механизме промышленной политики этого инструмента позволяет:

- выявлять и отслеживать системные свойства городской экономики и ее структуру в целях содействия экономическому росту;

- определять предприятия – центры кооперации и мультипликации воздействий (то есть предприятия, относящиеся к нескольким СОРР);

- объективно выявлять предприятия, работающие нормально или лучше нормы общих для системы условиях.

Структура городской экономики имеет следующий вид.

Для **первой группы** отраслей характерно преимущественное потребление местных ресурсов с последующим вывозом продукции (работ, услуг). Эта группа условно названа нами «локомотивы», в ее состав в экономике города включаются «металлургия и металлоконструкции», «машиностроение и металлообработка», «химическая промышленность» и «приборостроение».

Вторая группа характеризуется преимущественным потреблением местных ресурсов с последующей реализацией продукции (работ, услуг) на местном рынке либо преимущественным потреблением ввезенных ресурсов с последующим вывозом продукции (работ, услуг). Эта группа систем отраслевого и регионального развития условно названа нами «рельсы». В экономике города к ней относятся «промышленность стройматериалов», «строительство», «медицинская промышленность», «пищевая и перерабатывающая промышленность», «связь», «транспорт», «торговля» (в части подсистемы материально-технического снабжения), «банки» и «небанковские финансовые организации».

Третья группа включает в себя системы с преимущественным потреблением ввезенных ресурсов и последующей реализацией продукции (работ, услуг) на местном рынке. Эта группа систем отраслевого и регионального развития условно названа нами «пылесосы»: «энергетика», «деревообрабатывающая промышленность», «легкая промышленность», «торговля» (в части оптово-розничной торговли продовольственными и промышленными товарами).

Данные названия, при всей своей условности, достаточно точно определяют роль соответствующих систем для экономики города: первая группа СОРР является финансовым донором городской экономики, а третья группа действительно пылесос – высасывает ее финансовые ресурсы.

Распределение систем отраслевого и регионального развития по мере накопления информации и изменения рыночной ситуации необходимо уточнять. Для этого весьма полезен анализ финансовых показателей предприятий СОПР и распределения возникающей у них добавленной стоимости.

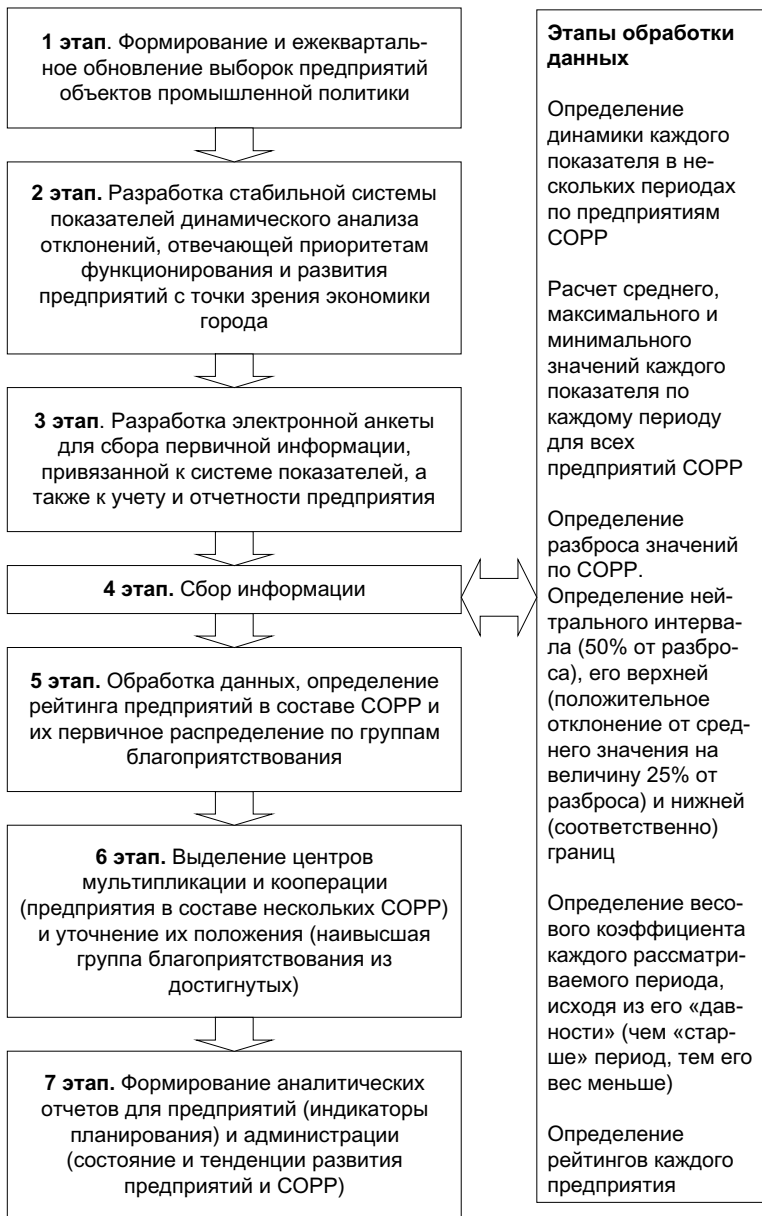
Забегая вперед, отметим, что выявление групп значимости систем отраслевого и регионального развития позволяет дифференцировать применение инструментов промышленной политики не только в зависимости от групп благоприятствования, но и от их нахождения в тех или иных СОПР. Так, условия взаимоотношений местного самоуправления с предприятиями нейтрального благоприятствования первой группы СОПР («локомотивы») соответствуют условиям для предприятий наибольшего благоприятствования второй группы СОПР («пылесосы»).

Вторым компонентом механизма дифференцированной промышленной политики является применение метода динамического анализа отклонений, сущность которого заключается в определении положительных и отрицательных отклонений в деятельности предприятий относительно среднего состояния систем отраслевого и регионального развития, что позволяет определять рейтинговые группы предприятий.

В группы наибольшего благоприятствования включаются предприятия с итоговым рейтингом отклонений выше нормы (значимые положительные отклонения), а в группы наименьшего благоприятствования – предприятия с рейтингом отклонений ниже нормы (значимые отрицательные отклонения) (см. рисунок). Предприятия с рейтингом отклонений в пределах нормы формируют группы нейтрального благоприятствования.

Предприятия, относящиеся к двум и более СОПР, льготируются. Такие предприятия особенно ценны для экономики города, поскольку являются центрами кооперации и мультипликации воздействий. Для них назначается максимальная группа благоприятствования.

Используемая система показателей (см. таблицу) – **третий компонент** механизма промышленной политики. Она отражает приоритеты промышленной политики. Состав показателей принимается при утверждении нормативных документов промышленной политики.



Выявление дифференцированных групп благоприятствования на основе динамического анализа отклонений

Система показателей деятельности предприятий

№ ₂	Наименование	№ ₂	Наименование
1. Группа итоговых показателей финансово-хозяйственной деятельности			
1.1	Рентабельность основных средств	1.11	Оборачиваемость дебиторской задолженности
1.2	Рентабельность собственного капитала	1.12	Отношение дебиторской и кредиторской задолженности
1.3	Рентабельность заемного капитала	1.13	Ликвидность отгрузки
1.4	Рентабельность производства	1.14	Фондоотдача производства
1.5	Доля балансовой прибыли в объеме реализации	1.15	Денежная отдача основных производственных фондов
1.6	Отношение объема реализации и объема производства	1.16	Доля просроченной кредиторской задолженности
1.7	Оборачиваемость кредиторской задолженности	1.17	Отношение просроченной кредиторской и общей дебиторской задолженности
1.8	Отношение величины оборотных и внеоборотных активов	1.18	Обеспечение задолженности денежным потоком
1.9	Доля просроченной дебиторской задолженности	1.19	Доля ресурсов, приобретаемых в регионе (городе), в общем объеме ресурсов
1.10	Рентабельность продаж		
2. Группа коэффициентов, характеризующих рабочие места			
2.1	Стабильность кадрового состава	2.6	Рост занятости кадров
2.2	Доля работников списочного состава в средней численности	2.7	Отношение выплат социального характера и заработной платы
2.3	Производительность труда (средняя выработка)	2.8	Отношение отчислений на социальные нужды и объема производства
2.4	Рентабельность труда	2.9	Фондовооруженность труда
2.5	Средний уровень оплаты труда		

3. Группа коэффициентов инвестирования			
3.1	Доля краткосрочных инвестиций в общем объеме инвестиций	3.6	Доля инвестиций в машины и оборудование в общем объеме инвестиций в основной капитал
3.2	Доля долгосрочных инвестиций в общем объеме инвестиций	3.7	Доля инвестиций в жилища в общем объеме инвестиций в основной капитал
3.3	Отношение роста величины активов и объема производства	3.8	Доля инвестиций в здания и сооружения в общем объеме инвестиций в основной капитал
3.4	Доля собственных средств в инвестициях в основной капитал	3.9	Доля инвестиций в нематериальные активы в общей величине инвестиций
3.5	Рост фондовооруженности	3.10	Отношение инвестиций в основной капитал и объема производства
4. Группа коэффициентов налоговой нагрузки			
4.1	Отношение начисленных и оплаченных налогов	4.5	Отношение уплаченных налогов к объему производства
4.2	Налоговая нагрузка на прибыль	4.6	Динамика погашения задолженности
4.3	Налоговая нагрузка на работников	4.7	Налоговая нагрузка на производство
4.4	Налоговая нагрузка на активы	4.8	Налоговая нагрузка на реализацию
5. Группа коэффициентов качества управления			
5.1	Доля управляющего состава	5.4	Рентабельность работы управляющего состава
5.2	Отношение прибыли и численности сотрудников	5.5	Отношение роста (падения) заработной платы и роста (падения) объемов производства
5.3	Эффективность сбыта		

Таким образом, все предприятия города постепенно (в первую очередь крупные и средние) будут распределены по группам наибольшего, нейтрального и наименьшего благоприятствования. Распределение ежеквартально уточняется.

Четвертым компонентом промышленной политики администрации города Челябинска является систематизация, классификация и дифференциация всех групп воздействий администрации на предприятия по группам благоприятствования с поправкой на ценность конкретных СОПР для экономики города.

Пятым компонентом, обеспечивающим целостность и процессное выполнение промышленной политики, являются ее процедуры и регламенты.

Выделяются ежеквартальные и ежегодные процедуры, детально проработанные нами в процессе исследования и утверждаемые соответствующими нормативно-правовыми актами городской думы и мэра города.

Ресурсное обеспечение промышленной политики администрации города соответствует основным группам ресурсов. При этом дефицитным ресурсом обеспечения промышленной политики является информация. Если средства ее автоматизированной обработки (программные продукты) имеются в наличии и уже хорошо себя зарекомендовали, то получение первичных данных затруднено.

Такие данные имеются в распоряжении подразделений Министерства РФ по налогам и сборам, Госкомстата РФ и (разрозненно) в ряде других ведомств. Информация налоговых органов закрыта для использования в силу соответствующих законодательных ограничений. Информация статорганов неполная, часто недостоверная, не может публиковаться и использоваться в открытых рассылках и, кроме того, предоставляется на коммерческой основе.

Единственный реальный источник информации, удовлетворяющий требованиям промышленной политики, – это само предприятие. Основой для получения необходимой информации от предприятий служит типовое соглашение о промышленной политике, подписываемое предприятием и администрацией города. Механизм получения информации – регулярное заполнение электронных анкет в диалоговом режиме, с привязкой к официальной отчетности и бухгалтерскому учету и содержащих необходимые алгоритмы проверки достоверности данных.

Элементы мотивации предприятий к подписанию соглашения о промышленной политике:

1) объективная заинтересованность предприятий в стабильной работе и поддержке со стороны органов власти на цивилизованной и долговременной основе;

2) политическая воля руководства города к осуществлению промышленной политики и соответствующая разъяснительная работа;

3) автоматическое снижение рейтинга предприятий, не подписавших соглашение о промышленной политике (первые три месяца – группа нейтрального благоприятствования; в последующем – группа наименьшего благоприятствования).

Промышленная политика администрации города должна получить организационно-правовое закрепление в нормативных документах. Это положение о промышленной политике (приложения: система показателей и проект соглашения между администрацией и предприятиями города), положения о регламенте и процедурах промышленной политики, о структурных подразделениях администрации города, осуществляющих процедуры промышленной политики.

Их проекты полностью разработаны. Однако следует отдавать себе отчет в том, что выполнение процедур промышленной политики и, тем более, достижение их положительного эффекта – явление небыстрое и трудоемкое, требующее согласованных действий и поддержки власти и бизнеса.

Вся деятельность по внедрению и реализации механизма и процедур промышленной политики администрации города должна сопровождаться постоянным разъяснением и освещением в средствах массовой информации. Честное, последовательное и проверяемое выполнение определенных «правил игры» – необходимое условие успеха промышленной политики.

В заключение отмечу, что разработанная концепция и механизм осуществления дифференцированной промышленной политики с некоторой адаптацией могут быть применены не только в городе Челябинске, но и в Челябинской области и других городах и субъектах Российской Федерации.

ТЕОРИЯ ДЕНЕГ

М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО

М. А. РОГАЧЕВСКАЯ,
кандидат экономических наук,
Сибирский государственный университет телекоммуникаций
и информатики,
Новосибирск

Михаил Иванович Туган-Барановский (1865–1919) – российский ученый с мировым именем. Его перу принадлежат такие крупные произведения, как «Периодические промышленные кризисы», «Русская фабрика в прошлом и настоящем», «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма», «Теоретические основы марксизма», «Земельная реформа», и другие. Проблему денег он затрагивает уже в первой своей книге «Периодические промышленные кризисы», а затем возвращается к ней в работах «Русская фабрика», «Экономические очерки» и многочисленных статьях. Наиболее полно и обстоятельно его взгляды по проблеме денег изложены в книгах «Основы политической экономии» (глава «Деньги») и «Бумажные деньги и металл»¹.



¹ Учебник «Основы политической экономии», изданный в 1909 г., был удостоен Академией наук высшей награды – большой премии имени С. А. Грейга, до революции выдержал пять изданий, в советский период не издавался. Шестое издание появилось в России в 1998 г. Книга «Бумажные деньги и металл» была написана в 1916 г. и впервые опубликована в начале 1917 г. Второе посмертное издание вышло в Одессе в 1919 г., став своеобразным интеллектуальным памятником ученому, похороненному в Одессе, а третье – в 1998 г. в России. Перевод этой книги был издан в Италии (1987).



Книга «Бумажные деньги и металл», написанная в 1916 г., посвящена регулированию денежного обращения и выработке подходов к денежной реформе, которую необходимо будет провести после окончания Первой мировой войны. Послевоенное восстановление экономики возможно только при стабильной валюте, и об этом следует думать заблаговременно.

О том, что может произойти смена социального строя в стране, Туган-Барановский даже не думал. Он понимал, что «до социализма современная Россия, безусловно, не дозрела»², и не допускал мысли о попытке построения социализма в недостаточно развитой стране.

Работа «Бумажные деньги и металл» предназначалась для действующего правительства, для специалистов, теоретиков и практиков денежного обращения. «Великая европейская война произвела целую революцию в явлениях денежного обращения... Все воюющие державы должны были прекратить размен своих денежных знаков и перешли от традиционной золотой к бумажной валюте»³. Этими словами начинается предисловие к первому изданию своей книги Туган-Барановский. Он констатирует: «денежные рынки всей Европы переполнились бумажными деньгами». И хотя инфляция в России набирала опасные темпы, он понимал, что до окончания войны правительство не сможет остановить печатный станок. «Но с наступлением мира, — который все же когда-нибудь наступит — для экономической мысли на первый план выдвинется новая задача — рациональная организация денежной системы»⁴. Понимая всю важность и сложность предстоящих дел, он считал необходимым сделать «попытку, отправляясь от теории, придти к практике — исходя из теории денег вообще и бумажных денег, в частности, установить основные черты денежной реформы, которая предстоит России»⁵.

² Туган-Барановский М. И. Русская революция и социализм. Петроград, 1917. С. 31.

³ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл // Экономические очерки. М., 1998. С. 284.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

Эволюция и появление разных форм денег

Рассмотрим эволюцию понимания ученым сущности денег, позволившую ему предвидеть процессы трансформации денег и денежного обращения в XX веке⁶.

Обращаясь к теоретическому наследию великого русского экономиста, необходимо иметь в виду особенность его творческого подхода, который он обосновал следующим образом: «Пока я не присмотрелся к фактам более пристально, я держался господствующего взгляда, но исследование данного вопроса заставило меня ... самым решительным образом признать справедливость другого... Отказаться от своих взглядов, как бы резко они не противоречили господствующим мнениям, я не мог и не хотел»⁷. Это высказывание вполне может быть отнесено и к его позиции по проблемам денег.

Чтобы понять ход его рассуждений, обратимся к теории денег, изложенной им в «Основах политической экономии», пользуясь последним прижизненным изданием учебника.

Понимание ученым проблемы денег и денежного обращения опирается на солидный фундамент научной отечественной и зарубежной литературы, доступной для него, свободно владевшего пятью европейскими языками. Он неоднократно отмечал, что теория денег относится к числу сложнейших в политической экономии, являясь недостаточно теоретически проработанной.

В XX в. деньги вступили в новый фазис своего развития, требующий переосмысления многих положений, установленных ранее наукой⁸.

Туган-Барановский сразу объявляет себя сторонником эволюционной теории денег. Он пишет: «Законодательных актов, впервые создавших деньги, не было, и деньги возникали всегда

⁶ Когда он готовил к четвертому изданию «Основы политической экономии», вышедшие в 1917 г., он счел необходимым в предисловии подчеркнуть: наиболее существенные изменения и дополнения сделаны в главе о деньгах, соответственно взглядам автора в его недавно вышедшей книге «Бумажные деньги и металл». См.: Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. Петроград, 1918. С. IV.

⁷ Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. М., 1989. С. 43.

⁸ Можно предположить, что проблема денег, их развитие стали бы одним из приоритетных направлений его исследований. Это видно из того, что он указывает в книге «Бумажные деньги и металл», «Предисловие к первому изданию».

незаметно и постепенно... Нельзя указать в истории момента, когда впервые появились деньги; они неизбежно появлялись у всех народов на известной ступени хозяйственного развития. Обмен сам собой ... порождает деньги»⁹.

Он разделяет взгляды г. Шмоллера по поводу стихийного появления денег в обмене и дает высокую оценку «знаменитым формам ценности Маркса, соответствующим исторической действительности»¹⁰.

Эволюцию денег ученый показывает на значительном фактическом материале, распространяя на деньги достижения дарвиновской теории: «Между самыми разнообразными товарами шла, так сказать, борьба за существование в роли денег, и победителями в этой борьбе вышли золото и серебро, и даже точнее, именно золото»¹¹. По его убеждению лучше всего исполнять функции денег могут именно эти металлы. Он категорично утверждает и неоднократно подчеркивает, что деньги выполняют три основные функции: 1) быть мерилом ценности товаров; 2) быть орудием обмена товаров; 3) быть законным платежным средством. При этом он указывает, что две первые функции возникают стихийно, еще до образования какого-либо государства, а третья – создается государством, как законное платежное средство.

Изложив сущность названных функций, он привлекает внимание к опубликованной в 1905 г. книге Кнаппа «*Staatliche Theorie des Geldes*» («Государственная теория денег»), в которой автор сделал, по мнению Туган-Барановского, попытку преобразовать учение о деньгах, утверждая, что самым существенным признаком денег является возможность быть «законным платежным средством» и только им. Кнапп определяет деньги как «хартальное платежное средство», а это по замечанию Туган-Барановского в переводе на обыкновенный язык означает законное платежное средство¹².

Не соглашаясь с Кнаппом относительно теории возникновения денег и выполнения ими только одной функции быть платежным средством, Туган-Барановский полагает, что наиболее

⁹ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. С. III.

¹⁰ Там же. С. 242.

¹¹ Там же.. С. 243.

¹² Там же. С. 244.

существенным для денег должно быть выполнение ими всех функций. Развивая эту мысль, он указывает, что «из названных основных функций денег вытекают производные: 1) средства сохранения ценности (деньги как сокровище); 2) средства перемещения ценности; 3) орудия кредита». Именно способность предмета выполнять все функции денег и делает его деньгами. Туган-Барановский добавляет: «и если золото и серебро стали деньгами во всем мире, то лишь потому, что именно эти металлы... всего лучше могут выполнять указанные функции».

Важнейшая функция денег – быть мерилom ценности. Из этого следует, что «единица меры не должна сама подвергаться изменениям в своей величине», т. е. «мерило ценности не должно колебаться в своей ценности»¹³.

Туган-Барановский подчеркивает наибольшую стабильность ценности золота, противопоставляя ее постоянным колебаниям ценности предметов потребления. В отличие от предметов, необходимых в повседневной жизни и уничтожающихся в процессе потребления, золото, независимо от того, выступает оно в форме денег (монет) или в форме ювелирных изделий – сохраняется. Поэтому запасы драгоценных металлов, находящихся в распоряжении общества, постоянно пополняются. Ученый приводит расчет: общий запас золота во всем мире достиг в 1900 г. приблизительно 20 млрд руб. Добыча золота в том же году не достигла и 500 млн руб., т. е. сороковой части всего запаса. Следовательно, если бы производство золота в следующем году даже значительно увеличилось, это очень мало отразилось бы на общем мировом запасе золота¹⁴. К этой мысли он возвратится позже.

Туган-Барановский продолжает рассуждать. Золото, прежде чем стать деньгами, было товаром. А всякий товар должен обладать способностью удовлетворять каким-либо общественным потребностям вне сферы обмена. Поэтому каждый товар должен обладать своей самостоятельной ценностью. Деньги же вне сферы обращения не служат никаким потребностям. Естественное предназначение денег состоит именно в том, чтобы служить сфере обращения. Товар уходит из сферы обращения, а деньги

¹³ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. С. 244–245.

¹⁴ Там же.

всегда должны в ней оставаться. В этом случае, задает он вопрос, могут ли стать деньгами предметы, не имеющие собственной самостоятельной ценности? И отвечает: могут. Пример – бумажные деньги. «Быть может, это плохие деньги, – но плохие деньги, – все же деньги. Никто не назовет бумажные деньги товаром; но все признают их свойство быть деньгами»¹⁵.

Туган-Барановский пока лишь вводит бумажные деньги как понятие в научный оборот. Непосредственно о бумажных деньгах он будет говорить особо, а здесь они нужны ему лишь для того, чтобы поставить проблему: что происходит с золотом, когда оно из товарного мира переходит в мир денег: «Деньги по своей внутренней природе не являются товаром. Товар может стать деньгами, но, функционируя в качестве денег, он не функционирует в качестве товара, а функционируя в качестве товара, он не функционирует в качестве денег». Наиболее отчетливо это «глубокое различие экономической природы товара и денег обнаруживается в бумажных деньгах, кусках бумаги, не имеющих никакой внутренней ценности и тем не менее исполняющих все функции денег (в том числе и мерила ценности)»¹⁶. Эти рассуждения Туган-Барановского оригинальны¹⁷. Они абсолютно не совпадают с позицией К. Маркса, точнее, идут дальше положений, высказанных Марксом. На наш взгляд, неправомерно утверждение, сделанное г. Н. Сорвиной: «Ученый (Туган-Барановский. – **М. Р.**) всегда следовал теории денег, разработанной Марксом»¹⁸.

Туган-Барановский синтезирует теории денег и денежного обращения, которые выдвигали видные европейские и российские ученые; достижения археологии, истории, формируя собственное понимание проблемы. Даже обращаясь к вопросу о форме денег, ученый и здесь высказывает интересные соображения. Хотя деньги возникли как результат развития стихийного процесса обмена, их функционирование санкционировано государственной властью, признающей данный предмет деньгами, т. е. законным платежным средством. И свою специфическую

¹⁵ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. С. 246.

¹⁶ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. С. 246–247.

¹⁷ В «Основах политической экономии» они напечатаны мелким шрифтом.

¹⁸ Сорвина г. Н. Экономическая мысль XX столетия: страницы истории. М., 2000. С. 119.

форму в виде знакомых золотых и серебряных монет деньги приобретают благодаря государству. Туган-Барановский приводит примеры разнообразных форм денег и обосновывает преимущество формы диска.

Небольшая справка. Эта удобная форма появилась, примерно, между 640–630 гг. до н.э., когда Гигос, царь Лидии, государства, расположенного на западном побережье Малой Азии, повелел изготавливать монеты-диски из электра, природного сплава золота и серебра. А название свое они получили много позже, после победы римлян над Пирром, царем Эпирским, в 275 г. до н. э. В 270 г. до н. э. по закону, принятому Римским сенатом, право чеканить деньги получил только Монетный двор при храме, посвященном богине Юноне Монете, и на серебряном динарии чеканилось ее изображение и надпись «Монета». С той поры денежные кружочки-диски в обиходе стали называться монетами.

Появление монет способствовало быстрому экономическому подъему государств Средиземноморья. Монеты безраздельно господствовали в денежном обращении в течение более двух тысяч лет.

Туган-Барановский показывает перипетии монетного обращения, в котором участвовали полноценные и неполноценные деньги. Его позиция в основном совпадает с освещением в научной литературе эволюции денег и денежного обращения. Поэтому мы позволим себе ее опустить.

Подводя итоги процессам, происходившим в металлическом денежном обращении, Туган-Барановский отметил, что к началу XX в. мир разделился на страны золотой монеты (Европа, Северная Америка, Австралия) и серебряной (Азия и Латинская Америка).

Связь металлических и бумажных денег

Его внимание привлекают бумажные деньги, их возникновение и особенности функционирования. Он обращает внимание на то, что металлические деньги – весьма дорогое орудие обмена. Обществу приходится затрачивать значительную часть своего труда на создание и поддержание в пригодном виде этого орудия обмена, «которое как таковое, никаким другим общественным потребностям не служит. Для общества было бы очень выгодно, если бы было возможно создать такие деньги, которые ничего не стоили бы обществу, а представляли бы собой лишь простые условные знаки¹⁹. В этом и заключается идея бумажных денег...

¹⁹ Логика рассуждения позволила ученому предвидеть эволюцию денег, которая привела в конце XX в. к созданию электронных денег.

символических изображений денег, которые должны заменить металлические деньги... и исполнять их функции»²⁰.

Туган-Барановский устанавливает генетическую связь бумажных денег с металлическими деньгами и показывает объективную неизбежность их возникновения, обусловленную ростом товарного обмена. Он подчеркивает, что бумажными деньгами в строгом смысле слова могут быть только неразменные бумажные денежные знаки, являющиеся орудием обмена, мерилом ценности и законным платежным средством. Их собственная ценность основывается на том, что бумажные деньги признаются государством законным платежным средством. Ученый стремится преодолеть предубеждение против бумажных денег, сложившееся в научной среде. Экономическая наука, замечает он, признала бумажные деньги плохими деньгами потому, что они колеблются в своей ценности. Иное дело, если бы ценность их была бы так же устойчива, как и ценность металлических денег, поскольку мерило ценности само не должно колебаться в своей ценности.

Вопрос об устойчивости ценности бумажных денег являлся настолько важным для экономики начала XX в., что Туган-Барановский счел необходимым обратиться к материалам научной полемики, развернувшейся в Англии в начале XIX в. и продолжавшейся в научных кругах европейских стран до конца столетия.

В теории ценности бумажных денег, по его мнению, можно различить два направления. Одно характеризуется тем, что бумажные деньги рассматриваются как не имеющие своей самостоятельной ценности платежные обязательства, ценность которых всецело зависит от ценности обозначенного в обязательстве металла. Второе направление признает за бумажными деньгами их самостоятельную ценность.

К первому направлению он относит Рикардо и его школу, видевших в бумажных деньгах лишь простой суррогат металла. Но в их трудах эта проблема особого развития не получила. Поэтому главнейшими представителями теоретиков этого направления можно считать германских экономистов во главе с Карлом Книсом, труд которого по теории денег и кредита «Geld

²⁰ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. С. 262–263.

und Credit» («Деньги и кредит») в Германии второй половины XIX в. признавался основным. Книс считает, что государство не может создавать своими законодательными актами новые потребительные ценности. Оно, объявляя золото или серебро деньгами, лишь признает их высокую потребительную ценность, но отнюдь не создает ее. Материал, из которого делаются бумажные деньги, не обладает самостоятельной потребительной ценностью, а потому они не могут иметь самостоятельной ценности. Их, в сущности, нельзя даже называть деньгами, так как они не исполняют основной функции денег – быть мерилем ценности, ибо мерилем ценности может быть лишь то, что само обладает ценностью. Бумажные же деньги ею не обладают.

По мнению этих экономистов, делает вывод Туган-Барановский, в стране с бумажно-денежным обращением бумажные деньги заимствуют свою ценность от металла, который как бы стоит за ними, и только потому в них может выражаться ценность товаров. Когда говорят, что ценность того или иного товара равна данному бумажному знаку, то имеется в виду не бумажный знак, никакой ценности не имеющий, но определенное количество денежного металла, которое можно получить в обмен на этот знак. Таким образом, и при господстве бумажных денег истинным мерилем ценности остается металл.

Эта точка зрения была усвоена и большинством русских экономистов, притом наиболее авторитетных в вопросах денежного обращения. Туган-Барановский цитирует высказывание Н. Х. Бунге, сделанное в примечании к книге А. Вагнера «Die russische Papierwahrung» (1868): «Чем выражается покупная сила, заключающаяся в бумажных деньгах? Рублем, франком, талером, фунтом стерлингов, – одним словом, известным количеством золота или серебра. Пока существует свободный размен кредитных орудий обращения на монету, ценность бумажного рубля равняется ценности металлического рубля и может быть даже выше последней именно настолько, насколько кредитные орудия обращения удобнее в оборотах, чем монета... Психическое убеждение, на котором основана ценность бумажных денег, – их покупная сила – сводится к тому, что они составляют равноценность монеты...»²¹.

²¹ Вагнер А. Русские бумажные деньги. Перев. Н. Бунге. 1871. С. 117–118.

Совершенно так же рассуждают, по мнению Туган-Барановского, И. И. Кауфман в своей книге «Кредит, банки и денежное обращение» (1888) и профессор А. Миклашевский в книге «Деньги» (1895).

Другая группа теорий ценности бумажных денег признает, что бумажные деньги имеют свою самостоятельную ценность, как и металлические деньги. На этой точке зрения стояли уже в начале XIX в. в Англии многочисленные противники Рикардо, преимущественно практики. Из их числа особое значение имели взгляды Бозанкета и выдающегося теоретика, одного из лучших английских экономистов этого периода – Чомерса, заявившего, что золото не больше является в Англии мерилем ценности, чем любой другой товар, например, сукно. Не золото, а именно бумажная валюта являлась в Англии мерилем ценности в период, когда был приостановлен размен билетов Английского банка на золото. И автор знаменитой «Истории цен» Т. Тук исходил из того же понимания природы бумажных денег, что Д. У. Бозанкет и Т. Чомерс.

К сожалению, эти взгляды, констатирует Туган-Барановский, все же не сложились в стройную теорию самостоятельной ценности бумажных денег, которая могла бы противостоять теории, отрицавшей за бумажными деньгами какую бы то ни было ценность.

И только значительно позже в работах Адольфа Вагнера встречается законченное теоретическое обоснование самостоятельной ценности бумажных денег. С наибольшей полнотой они были развиты им в уже упомянутой книге о русских бумажных деньгах. Вагнер показал, что покупательная сила бумажных денег по отношению к товарам не всегда выражается пропорциональным движением товарных цен. Правда, между динамикой покупательной силы рубля и товарных цен существует известное соотношение, но различные товары в весьма различной степени отражают в своих ценах изменение ценности денег. Таков несомненный факт, который был констатирован Вагнером и который никем в то время не оспаривался. Но из признания этого факта естественно вытекают и очень важные выводы относительно теории ценности бумажных денег.

В российских научных кругах к бумажным деньгам установилось негативное отношение. Туган-Барановский по этому поводу пишет (приведем достаточно длинную цитату): «Бумажные деньги совершенно справедливо имеют очень плохую репутацию у экономистов, и теория бумажных денег для огромного большинства экономистов сводится к доказательству вредных последствий бумажных денег для народного хозяйства. Быть заподозренным в симпатии к бумажным деньгам было еще очень недавно крайне невыгодно, так как эта симпатия в общественном мнении обычно истолковывалась как результат либо невежества, либо мотивов личной выгоды. И потому экономисты, анализируя явления бумажно-денежного обращения, обычно всячески опасаются высказывать положения, которые могут использовать в своих интересах сторонники бумажной валюты.

Теория, отрицающая за бумажными деньгами какую бы то ни было самостоятельную ценность, очевидно, не благоприятствует сохранению в стране бумажной валюты. Напротив, теория, признающая, что бумажные деньги являются такой же самостоятельной ценностью, как и металлические деньги, легко может явиться аргументом в пользу бумажных денег. И потому вплоть до новейшего времени мы почти не встречали в научной экономической литературе совершенно категорического признания последнего положения»²². Именно поэтому появившаяся в 1905 г. книга Кнаппа «*Staatliche Theorie des Geldes*» констатирует Туган-Барановский, составила эпоху в учении о деньгах. Она вызвала оживленную полемику и произвела огромное впечатление на умы. Со времени появления этой книги многие почувствовали, что теория денег требует коренного пересмотра, и что бумажные деньги должны быть признаны деньгами в самом полном смысле этого слова, т. е. признаваться самостоятельным мериллом ценности, нисколько не менее, чем металлические деньги.

Туган-Барановский тоже не остается в стороне от полемики. Проблема ценности бумажных денег его весьма интересовала. Он подходит к ней, рассматривая ее с разных сторон. Мериллом ценности в стране с единой бумажной валютой являются бумажные, а не металлические деньги. Бумажные деньги всегда выступают, вне всякого сомнения, местными деньгами, деньгами

²² Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 344–345.

той страны, в которой они были выпущены. Но ни одна страна не может жить вне связи с международным хозяйственным оборотом. Всякая страна связана узами торговых сношений с другими странами и участвует в международном обороте капитала. Помимо этого необходимо учитывать расходы туристов, фрахты, уплату процентов и дивидендов по международному распределению капитала и многое другое, что создает широкую взаимную задолженность всех стран по отношению друг к другу.

Отсюда следует, что ни одна страна не может вести свое хозяйство при помощи только своих национальных денег. Но национальные деньги непригодны для погашения международных долговых обязательств. Обязательства данной страны другим странам могут быть покрыты лишь валютой этих стран. Таким образом, возникает жизненная необходимость для страны с бумажной валютой сравнивать собственную валюту с валютой других стран. Туган-Барановский рассуждает далее, что если денежная валюта другой страны имеет металлическое основание, то, расценивая ее, по существу расценивают металл, который является денежной единицей этой страны. Следовательно, возникает необходимость установления паритета между валютами.

Естественным становится вывод: «Бумажная денежная единица является в стране с бумажными деньгами таким же всеобщим мерилем ценности, как и металлическая единица в стране с металлической денежной системой. Предметами же оценки являются во всякой стране не только товары, но и иностранные деньги»²³.

При нормальном функционировании бумажно-денежного обращения драгоценные металлы используются как товары, а иностранная валюта для населения не представляет интереса, тогда как при ненормальных условиях бумажно-денежного обращения дело может принять иной вид. Если в стране бумажные деньги перестают правильно функционировать в качестве денег, то они перестают в глазах населения исполнять функцию устойчивого мерил ценности и средства сохранения ценности. У населения возникает сомнение в том, что данный бумажный знак будет охотно приниматься в уплату всеми гражданами данной страны. В этом случае бумажный знак, которому госу-

²³ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 348.

дарственная власть стремится придать свойства денег, лишь отчасти выполняет функции денег. «Именно благодаря этому наряду с бумажными деньгами начинают конкурировать с ними в обороте металлические деньги, как деньги более доброкачественные и лучше исполняющие функции денег. В обороте появляются деньги двоякого рода: одни, которые желает навязать населению государство и которые население отвергает, — бумажные деньги; и другие, которые являются для государственной власти нежелательными конкурентами бумажных денег, — металлические деньги, предпочитаемые населением»²⁴.

Наоборот, если бумажно-денежное обращение прочно воцарилось в стране, пишет Туган-Барановский, то население обычно предпочитает бумажные деньги металлическим и охотнее пользуется в обороте бумажными деньгами, чем звонкой монетой, по той причине, что бумажные деньги более удобны для перемещения вследствие своего малого веса и объема. И это несомненный факт, в котором государственной власти неоднократно приходилось убеждаться при возвращении к металлической валюте.

Особенно поучителен в этом отношении опыт России при введении золотой валюты в 1897 г. Когда был объявлен свободный обмен кредитных билетов на золото, то население не только не поспешило воспользоваться этим, но и обнаружило совершенно явное и определенное предпочтение привычных кредитных билетов звонкой монете. Правительство скоро убедилось, что заготовленная золотая и серебряная монета остается в кассах Государственного банка, совершенно не поступая в обращение.

Это было для творцов монетной реформы в России большой неожиданностью, так как они опасались обратного — усиленного спроса со стороны публики на золото. Правительство стало вводить в обращение золотые и серебряные монеты принудительными мерами, сокращая выпуск кредитных билетов.

Конъюнктурная теория денег

Бумажно-денежное обращение продолжало ставить все новые, не разрешенные наукой вопросы. К числу их относятся и результаты проведенных в России и Австрии денежных реформ. Туган-Барановский, ученый-теоретик, проанализировал

²⁴ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 350.

их с научных позиций. Проведенная в России под руководством С. Ю. Витте денежная реформа ничего нового для развития теории денег не дала. Дальнейшее развитие денежного обращения, требующее теоретического обоснования, обнаруживается в денежной реформе, проведенной в Австрии в 1892 г.

В совокупности с мероприятиями в области денежной политики эта реформа, по мнению Туган-Барановского, составила собой эпоху в истории денежного обращения. Реформа, по ее первоначальному замыслу, не представляла собой ничего особо примечательного и сводилась лишь к мерам перехода от бумажной валюты к золотой. Для этого вводилась новая денежная единица — крона, равная половине гульдена, которая через некоторое время должна была свободно размениваться на золото. Предполагалось все провести так, как делалось в других странах, как готовилась к реформе и Россия. Но золотой запас Австро-венгерского банка в 1892 г. оказался явно недостаточен для начала размена, и его пришлось отложить. Когда же к концу 1899 г. золотой запас достиг требуемой величины и Австро-венгерский банк приготовился начать размен бумажных денег на золото, выяснилось, что ни население, ни промышленники, ни торговцы не собираются отказываться от бумажных денег, частные банки успешно работали с бумажной валютой. Было над чем призадуматься. Австрийское правительство делает беспрецедентный шаг: в 1899 г. оно вводит новый денежный закон, который ознаменовал начало нового пути для австрийского денежного обращения — государственная власть отказалась на неопределенное время от размена.

Смысл этого отказа был разъяснен позже в новом уставе Австро-венгерского банка, получившем силу закона 8 августа 1911 г. На банк возлагалась новая обязанность — всеми имеющимися у него средствами поддерживать ценность банкнот, чтобы она всегда как можно более соответствовала ценности металла, который указан на этих банкнотах. Вместо размена банкнот на золото, констатирует Туган-Барановский, правительство Австрии поставило центральному банку страны совершенно новую задачу — регулирование курса бумажных денег на уровне, возможно более близком к паритету. Это должно было заменить собой размен билетов Австро-венгерского банка на металл.

Экономическая наука полагала, что если бы возможны были бумажные деньги, ценность которых так же устойчива, как и ценность металлических денег, то такие деньги ничем не уступали бы металлическим. И вот впервые Австрия показала пример того, что такие бумажные деньги возможны. Размен билетов Австро-венгерского банка на золото так и не был введен потому, что и общественное мнение страны, и государственная власть пришли к убеждению в нецелесообразности такого размена и в возможности обеспечивать паритет билетов Австро-венгерского банка с золотом без всякого обязательного размена их на металл, лишь на основе активной валютной политики. Путем операций с иностранными векселями банк мог влиять на вексельный курс и, следовательно, мог, в известных пределах, держать вексельный курс на том уровне, который признавался необходимым.

Отклонения вексельного курса от паритета за 1896–1911 гг., отмечает Туган-Барановский, были не более значительны, чем в странах с металлической валютой. Объясняется это чрезвычайно умелой и энергичной деятельностью Австро-венгерского банка, который, монополизировав все дело продажи и покупки иностранных векселей в стране, планомерно стремился к поддержанию устойчивости вексельного курса, не останавливаясь при этом перед очень значительными для себя затратами и убытками. При неблагоприятном для Австрии вексельном курсе банк выбрасывал на рынок по пониженной цене значительное количество иностранных векселей, повышая тем самым цену австрийской валюты в ущерб своим собственным интересам. В этом случае банк выступал уже не коммерческим, а государственным учреждением, на которое правительством была возложена чрезвычайно важная функция – поддержание устойчивости национальных денег.

Туган-Барановский подводит итоги: золотая валюта, ради которой была предпринята в Австрии реформа 1892 г., так и не понадобилась. Билеты Австро-венгерского банка остались неразменными. Австрия и после реформы 1892 г. осталась страной бумажной валюты; однако австрийские бумажные деньги с половины 90-х годов XIX в. приобрели существенно иной характер, чем раньше: прежде бумажные деньги были

деньгами с неустойчивой колеблющейся ценностью, теперь же они становятся деньгами с такой же устойчивой ценностью, как и металлические. «В этом и заключается то существенно новое, что дал нам опыт Австрии. Вот почему можно утверждать, что со времени новейшего австрийского денежного законодательства бумажные деньги вступили в новый фазис своего развития. Этот новый фазис отмечен тем, что строение вексельного курса перестало быть стихийным результатом свободной игры экономических сил, а попало под планомерный контроль общества»²⁵.

Необходимость анализа состояния бумажно-денежного обращения, при котором бумажные деньги размениваются на золото (Россия) или остаются неразменными (Австрия), сделанного М. И. Туган-Барановским, вызывалась причинами, имеющими теоретическое и практическое значение. Он считал, что «центральный вопросом в теории денежного обращения и вместе отправным пунктом для всех дальнейших соображений является вопрос о факторах, управляющих ценностью денег». Несмотря на всю важность проблемы ценности денег, экономическая наука к началу XX в. общепризнанной теории ценности не только не имеет, но «и доныне (эта проблема. — **М. Р.**) вызывает всего больше споров среди экономистов»²⁶.

Для выяснения этой проблемы он обращается к двум наиболее известным теориям денег. Он рассматривает теорию Т. Тука, названную им «товарной», и количественную теорию, особенно популярную благодаря И. Фишеру, но ни та, ни другая не могли объяснить новые явления. Тщательно изучив их, Туган-Барановский пришел к выводу, что в условиях, когда золотой стандарт исчерпал себя и прекратился свободный обмен бумажных денег на золото, деньги полностью теряют товарную природу и функционируют по совершенно иным законам, чем тогда, когда они были связаны с золотом. «Товарная» теория отводила деньгам пассивную роль, лишая их качественного отличия от других товаров, и рассматривала абсолютные цены как в достаточной степени условный показатель, а количественная теория, напротив, рассматривала изменение массы денег как абсолютно внешнее явление.

²⁵ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 328.

²⁶ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 285.

Хотя металлические деньги имеют товарное происхождение, а золото может переходить из денежной формы в товарную и обратно, ценность денег не может являться предметом самостоятельных оценок товаропроизводителей. Ценность денег воспринимается каждым участником менового оборота как нечто объективно данное и не может быть изменена, и поэтому государство, как правило, стремится к стабильности денег.

Количественная теория денег исследует влияние на экономику быстрого и значительного увеличения количества денег. Но колебания добычи благородных металлов, как отмечал, приведя расчет, Туган-Барановский, мало влияет на изменение количества и ценности денег, так как наличные запасы благородных металлов в обращении всего мира настолько громадны, что ежегодная добыча слабо отражается на величине этих запасов.

Вот почему, когда дело идет о металлических деньгах, изменение ценности их почти никогда не приходится ставить в связь с их количеством: для коротких периодов количество благородного металла можно практически считать стационарным, а при больших периодах изменяется столько факторов ценности денег, что влияние количественного фактора учесть невозможно.

Только в области бумажно-денежного обращения, когда количество денег в той или иной стране изменяется очень быстро и в огромных размерах, влияние этого фактора может быть учтено в полной мере.

Исходя из сказанного, Туган-Барановский предлагает нетрадиционный подход к анализу новых процессов, протекающих в экономике и денежном обращении. Он установил зависимость ценности денег от общего уровня товарных цен в обществе, а, следовательно, и от состояния общественного производства в целом. Колебания товарных цен охватывают приблизительно десятилетие и связаны с промышленным циклом. «В восходящем фазисе промышленного цикла товарные цены растут; затем следует кризис, и цены начинают падать, чем характеризуется нисходящий фазис промышленного цикла»²⁷. То же относится и к колебаниям ценности денег.

Поскольку промышленный цикл — это типичное явление современного хозяйства, то и соответствующие ему колебания

²⁷ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 320.

денежных цен «не находятся ни в малейшей связи с колебаниями количества денег»²⁸, т. е. ценность денег определяется общим состоянием экономической конъюнктуры, конъюнктурой товарного рынка.

Свою теорию денег он назвал конъюнктурной²⁹.

Конъюнктурная теория денег позволила ему сделать вывод о возможности регулирования ценности денег в рыночной экономике. Поскольку бумажные деньги являются результатом определенной экономической деятельности государства, то закономерным был вывод о том, что государство может регулировать ценность денежной единицы и тем самым способно обеспечить рациональное денежное обращение, зависящее от рыночной конъюнктуры.

Таким образом, за два десятилетия до Дж. Кейнса и за полвека до монетаристов им была высказана мысль о возможности государственного регулирования экономики, опираясь на денежное обращение.

Первая мировая война «произвела целую революцию в явлениях денежного обращения»³⁰. Денежные рынки Европы переполнились бумажными деньгами. Шел 1916 год. Война продолжалась уже два года, изменив всю жизнь страны. Росли военные расходы. Правительство, оплачивая войну бумажными деньгами, как это делали и другие воюющие страны, увеличивало их эмиссию. В 1915 г. количество бумажных денег достигло 8620 млн руб., а в 1916 г. уже потребовалось увеличить их массу до 14573 млн руб.³¹ Сколько их будет к концу войны?

Правоммерно возникал вопрос: «Как избежать полного расстройств денежного обращения и вернуться к нормальным условиям денежного рынка?»³²; «как перейти к условиям мирного времени, как ликвидировать невероятно тяжелое хозяйственное наследие войны?»³³ Эти вопросы все более и более волновали экономиста. Полагая, что медлить нельзя, он и пишет книгу «Бумажные деньги и металл».

²⁸ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл.

²⁹ Конъюнктурная теория денег введена в научный оборот М. И. Туган-Барановским, изложившим ее в работе «Бумажные деньги и металл» (1917).

³⁰ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 284.

³¹ Там же. С. 284.

³² Там же. С. 284.

³³ Там же. С. 402.

Поставив общие для воюющих стран вопросы, Туган-Барановский решает их с позиций России. По его расчету, к концу войны количество денег в обращении в России может возрасти более чем в шесть раз.

Экономическая наука должна быть готовой к тому, чтобы выработать необходимые теоретические рекомендации. Туган-Барановский полагал, что предстоящая денежная реформа в России должна решить две задачи: 1) предотвратить дальнейшее падение денежной единицы; 2) должна быть достигнута возможно большая ценность денежной единицы.

Решение первой может быть обеспечено изъятием значительного количества денег из обращения. Коль скоро в обращении к моменту проведения реформы будет функционировать, по его расчетам, более 10 млрд руб., то необходимо при помощи займов извлечь из обращения кредитных билетов на сумму 5–6 млрд руб. Если по окончании войны хозяйственное развитие России пойдет быстрыми темпами, то это позволит сдержать падение ценности рубля потребностями растущего товарного оборота.

Вторая задача – восстановление устойчивости ценности рубля – является более важной, так как «денежная единица с колеблющейся ценностью есть великое хозяйственное зло, крайне задерживающее развитие производительных сил страны»³⁴. Но именно развитие производительных сил и является необходимым условием дальнейшего существования государства. Каким же образом можно достичь устойчивости курса валюты? В прежнее время ответ не вызывал сомнений: валютой с устойчивой ценностью была только металлическая, в частности, золотая валюта. Так считали тогдашнее правительство России и ведущие экономисты. Настаивала на возвращении к золотой валюте в кратчайшие после окончания войны сроки и Государственная дума. В памяти у общества сохранялся успех проведенной в 1895–1907 гг. денежной реформы, но забывалось, что этот успех был обеспечен золотым запасом, накопленным десятилетиями, и, кроме того, исключительно благодаря успешной деятельности Министерства финансов при С. Ю. Витте. Для проведения реформы после войны будет необходим запас золота на миллиарды рублей, для получения которого также потребу-

³⁴ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 412.

ется много лет, тогда как устойчивая валюта, необходимая для подъема экономики, нужна в кратчайшие сроки.

Туган-Барановский снова обращается к опыту денежных реформ, проведенных в конце XIX в. в России и Австрии. Россия успешно осуществила переход к золотому монометаллизму и создала устойчивое бумажно-денежное обращение с разменными на золото кредитными деньгами. А Австрия осуществила свою денежную реформу, создав систему бумажно-денежной валюты, неразменной на золото, но с устойчивой ценностью. Обе они продержались практически до начала Первой мировой войны. Беспрецедентный опыт создания неразменной бумажной валюты с устойчивой ценностью в то время еще не успел стать достоянием теории. Функционирование такой денежной системы еще не было освещено тогдашней наукой, и русское общество того периода с ней не было знакомо. И поскольку золота в России после войны для введения разменной валюты не будет, то единственным выходом для проведения денежной реформы, считает Туган-Барановский, становится попытка ввести денежную систему, испытанную в Австрии.

Туган-Барановский предлагает правительству при проведении денежной реформы через Центральный банк или через специально созданную и находящуюся под контролем государства организацию обеспечить наибольшую устойчивость национальной валюты путем регулирования вексельного курса. «Активная валютная политика должна быть признана... одной из важнейших составных частей правильной экономической программы. Строение вексельного курса должно быть взято в руки государства»³⁵ и возлагаться на Государственный Банк. Именно монополия государства на поддержание вексельного курса является важнейшим условием, обеспечивающим такую же устойчивую ценность бумажным деньгам, какой обладают металлические деньги. Иными словами, по утверждению Туган-Барановского, становится вполне возможным достижение устойчивой денежной единицы и помимо восстановления размена бумажных денег на металл.

Регулирование валютных курсов между отдельными странами должно быть дополнено международным соглашением между важнейшими державами о мировой валютной системе. При его

³⁵ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 419.

помощи можно будет оказывать гораздо более существенное влияние на валютные курсы, чем это достигается изолированными усилиями отдельных стран.

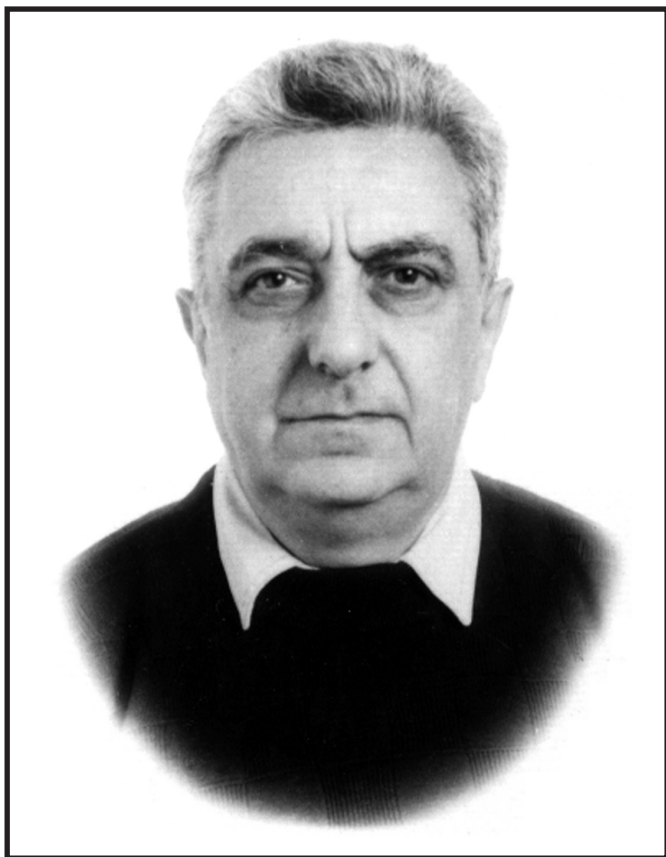
«Таким образом, — делает очень важный для теории денег вывод Туган-Барановский, — мы приблизимся к тому, чтобы бумажные деньги каждой отдельной страны утратили характер местных денег»³⁶. Наступит этап, ускоренный войной, «когда может создаться новая денежная система — система бумажных денег с устойчивой ценностью. Формально эти деньги, как и все бумажные деньги, будут обозначены на металл. Золото в рамках новой денежной системы будет «мирно покоиться в кладовых Централных национальных банков». Это необходимо потому, считает он, что человечество еще не доросло до бумажных денег в чистом виде, без металлического фундамента. Только при наличии крупного золотого запаса в центральном финансовом учреждении страны бумажные деньги внушают доверие. «В будущем металлические запасы будут ликвидированы с выгодой для развития производительных сил общества, превратившись в полезные товары, увеличив хозяйственную мощь общества», предвидит М. И. Туган-Барановский³⁷.

При этом ученый оговаривается, что государство не должно злоупотреблять своей властью создавать новые деньги, но будет строго согласовывать свою денежную политику с потребностями народного хозяйства в устойчивой денежной единице. Однако в ближайшей перспективе, указывает Туган-Барановский в 1917 г., правильная денежная политика предписывает сохранять металлические запасы, приумножать их, избегать непроизводительных растрат.

Анализ развития функционирования бумажных денег с устойчивой ценностью, обеспечиваемой государством, позволил Туган-Барановскому по-иному, чем его современникам, взглянуть на эволюцию денег и предвидеть демонетизацию золота и утверждения бумажных денег во внутренних и международных экономических отношениях. Предвидение Туган-Барановского о невозможности и нецелесообразности возврата к свободному размену бумажных денег на золото, т. е. к восстановлению золотого стандарта, полностью подтвердилось всем последующим развитием мировой экономики.

³⁶ Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл. С. 420.

³⁷ Там же. С. 421.



Памяти товарища

5 июня этого года оборвалась жизнь нашего товарища, замечательной души человека, заместителя главного редактора журнала «ЭКО» **Симоняна Альберта Арташесовича**.

Альберт Арташесович родился 19 сентября 1944 г. в г. Баку. Окончив экономический факультет МГУ, он начал свою трудовую деятельность в Московском институте инженеров железнодорожного транспорта, преподавал в университете марксизма-ленинизма при Красногвардейском райкоме партии.



Окончил аспирантуру, кандидатскую диссертацию защитил в Институте экономики АН СССР, в 1979 г. перешел на работу в журнал «Вопросы экономики» и занимался журналистикой до последнего дня своей жизни. В 1983–1988 гг. был сотрудником журнала «Плановое хозяйство», с 1988 г. – заместитель главного редактора журнала «ЭКО», бессменно входил в состав редколлегии «ЭКО».

За тридцать лет работы Альберт Арташесович опубликовал свыше 40 своих научных работ. Его последняя книга «Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику» (М.: ИЭ РАН) вышла в свет в прошлом году. В последние годы жизни А. А. Симонян был членом специализированного совета по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук в Институте экономики РАН; под его научным руководством защитились пять соискателей.

Его внимательное и заботливое отношение к людям, доброжелательность, чувство юмора снискали ему по праву всеобщую любовь.

Редколлегия журнала «ЭКО», коллектив редакции журнала «ЭКО» выражают искреннее соболезнование семье, родственникам и друзьям А. А. Симоняна. Светлая память об этом замечательном человеке надолго сохранится в сердцах многих людей.

Главный редактор журнала «ЭКО» КАЗАНЦЕВ С. В.

Редколлегия журнала «ЭКО»:

Абалкин А.И., Аганбегян А.Г.,

Гранберг А.Г., Кулешов В.В.,

Миронов В.Н., Прилепский Б.В.,

Сенчагов В.К., Старовойтов М.К.

Коллектив редакции журнала «ЭКО»:

Болдырева Т.Р., Гайнутдинов Г.Х., Герман Е.В.,

Гладких Н.В., Елизарова Е.Ю., Зубринова Л.Ф.,

Зыбарева Э.А., Лавров В. С., Маршалкина Н.П.,

Молина Н.В., Мочалов В.П., Пазовский А.М.,

Сидорова Н.Н., Ткачук М.А.,

Хенкин М.Е., Щербакова Л.А.

Становление успешной организации невозможно без активной организационной культуры, – таков главный тезис статьи В. И. Куликова, доцента кафедры менеджмента Ивановского государственного университета, автора главы «Организационная культура» в учебнике «Теория организации» (М.: Луч, 1999). Чем различаются активные и пассивные культуры, как формируется активная культура, каковы подводные камни оргкультурной революции – это полезно знать каждому руководителю, менеджеру, психологу, всем, кто стремится сделать работу своего коллектива максимально эффективной.

НУЖНА АКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА

В. И. КУЛИКОВ,

кандидат экономических наук,

Ивановский государственный университет

Активность – необходимое условие выживания и эффективного развития организаций в современной нестабильной, высококонкурентной среде. Принцип активной культуры: «максимум результата – собственными усилиями». Он закрепляется во всех ценностях, нормах поведения и ориентирах деятельности организации. Формирование активной культуры – сложный процесс, предполагающий не только изменение самой культуры, но и глубокие системные преобразования организации в целом.

Активность как условие выживания

Конкуренция на рынке – определяющий стимул активного поведения организаций. Тот, кто приспособливается к ситуации – проигрывает; тот, кто изменяет ее в собственных целях – выигрывает. Но для этого недостаточно производственных мощностей и капитала – необходима активность людей.

Словарь С. И. Ожегова определяет слово «активный» как «1. Деятельный, энергичный. 2. Развивающийся, усиленно действующий». В научной литературе активность понимается как «всеобщее системное качество материи вступать во взаимодействие». Психическая активность – «форма активности,



определяемая наличием в ней субъективного компонента»¹. «Активность личности» рассматривается как способность человека к интенсивному самодвижению, саморазвитию, к внутренне обусловленной деятельности².

Говоря об активности организации, мы подразумеваем, что эта активность должна быть:

положительно ориентированной, обеспечивающей прогрессивный вектор развития организации;

нацеленной на высокий результат;

общей для всех членов организации, укорененной в их воззрениях и стандартах поведения.

Активные и пассивные культуры

Организация, обладающая активной культурой, ориентирована на саморазвитие и повышение результативности деятельности. Прогрессивные преобразования в ней не только не встречают сопротивления коллектива, но, напротив, реализуют его собственные внутренние устремления.

Пассивная культура не означает, что организация не способна к развитию и результативной деятельности. Но ее деятельность обусловлена преимущественно внешними обстоятельствами и воздействиями. К преобразованиям она приступает либо под давлением руководства, либо в экстремальных обстоятельствах. Она несет в себе препятствие либо даже сопротивление переменам и на уровне организации в целом, и на уровне подразделений, и на уровне отдельных работников.

Активная и пассивная культуры – это две системы организационной культуры, кардинально различающиеся по своему смыслу, ценностям, нормам и ориентирам.

Смысловые установки **активной организационной культуры** таковы.

1. Ориентация на развитие.
2. Способность отторгать и преодолевать проявления отрицательной активности.

¹ Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. М., 1981. С. 11.

² С обзором теорий активности с древности до наших дней можно познакомиться в статье В. Е. Хвоцева «Становление и развитие идей активизма» (<http://www.polit.susu.ac.ru/articles/activism.htm>).

3. Быстрое и гибкое реагирование на изменение внешних условий.

4. Контроль и самоконтроль уровня своей активности. При его отсутствии может быть нарушена внутренняя субординация и структура деятельности организации.

В свою очередь, **пассивная организационная культура** базируется на следующих смысловых установках.

1. Ориентация на сохранение существующего положения.

2. Отношение к регрессивным изменениям как к проявлению «естественного» порядка вещей, отсутствие мер по преодолению отрицательной активности.

3. Запаздывающее реагирование или отсутствие реагирования на изменение внешних условий.

4. Стихийные «вспышки» активности в организации, часто нарушающие внутреннюю субординацию и структуру деятельности.

Ценности организационной культуры – это представления о том, какие средства, формы и методы полезны и предпочтительны для реализации миссии организации, о свойствах самой организации и ее членов, о характеристиках осуществляемой деятельности и получаемых результатов. В принципе, большинство ценностей организационной культуры характерны и для активных, и для пассивных культур. Однако *приоритеты* существенно различаются.

Приоритетные ценности активной организационной культуры:

инициативность;

творческий подход;

самостоятельность и свобода деятельности;

способность прогнозировать ситуацию;

новые полезные знания;

новации и инновации;

технологическое лидерство;

наличие возможностей для развития и роста;

полезность производимого продукта;

высокий потенциал организации;

эффективность деятельности;

лидирующее положение на рынке.

Приоритетные ценности пассивной организационной культуры:

- исполнительность;
- дисциплинированность;
- традиционность;
- практический опыт;
- отсутствие риска;
- четкие указания;
- гарантии занятости;
- полная обеспеченность ресурсами;
- стабильность состояния;
- устойчивость положения во внешней среде.

С ценностными приоритетами согласуются и нормы организационно целесообразного поведения.

Нормы активных культур:

- действия на опережение событий;
- поиск новых вариантов деятельности;
- проявление самостоятельности и принятие на себя ответственности;
- мобилизация в условиях ухудшения ситуации;
- признание риска как неотъемлемого спутника высокой результативности;
- борьба за лидерство;
- противодействие конкурентам.

Нормы пассивных культур:

- стремление сохранить существующее положение, а не пытаться его улучшить;
- уход от ответственности;
- капитуляция перед трудностями;
- отказ от действий, сопряженных со значительным, пусть даже и оправданным риском;
- действия в соответствии с чьими-то руководящими указаниями, а не собственными самостоятельными решениями;
- смирение перед «естественным» ходом событий;
- избегание конкурентной борьбы.

Ориентиры активной организационной культуры – формы деятельности, определяемые целями организации, в пределах, диктуемых существующей ситуацией. Пассивная культура ори-

ентируется на то, что наиболее надежно реализуемо и наименее рискованно в данной ситуации, при этом соответствует или хотя бы не противоречит целям организации. Таким образом, для активной культуры степень реализации целей организации – критерий, а пределы допустимого ситуацией – ограничения, а для пассивной, наоборот, критерий – степень реализуемости варианта деятельности, а ограничение – соответствие целям организации.

Ориентиры деятельности каждой из культур по-разному реагируют на изменение конкретной конкурентной ситуации (таблица).

**Ориентиры активной и пассивной организационных культур
в условиях различных конкурентных ситуаций**

Характеристика конкурентной ситуации	Ориентиры	
	активной культуры	пассивной культуры
Конкурентная ситуация благоприятна	Исходя из того, что условия благоприятны в краткосрочной или среднесрочной перспективе, оперативно и наиболее полно использовать их для улучшения собственного положения. Постоянный мониторинг среды для выявления возможных угроз	Рассматривая условия как благоприятные в долгосрочной перспективе, стабильно закрепляться в данной сфере деятельности. Успокоение
Конкурентная ситуация начинает усложняться	Выявление угроз. Выстраивание линии защиты. Подготовка к реализации наступательной стратегии. Укрепление собственных сильных сторон и устранение слабостей. Если ситуация чрезвычайно опасна, строительство «запасного аэродрома»	Стабильная деятельность. При появлении очевидных сигналов угроз – ожидание подтверждения. Упование на то, что угроза не подтвердится
Конкурентная ситуация обострилась	Полная реалистичная оценка ситуации. Энергичная реализация наступательной и оборонительной стратегий. Утверждение своего лидерства или отступление с боями на «запасной аэродром»	Попытка сохранить положение за счет оптимизации старых методов, а также за счет частных и условных инноваций. Упование на возвращение ситуации к лучшему

Конкурентная ситуация стала неблагоприятной	Оценка возможности и целесообразности выживания на данном рынке. Поиск слабых мест конкурентов, против которых можно было бы выставить свои собственные сильные стороны. Демонстрация конкурентоспособности. Закрепление на выгодных позициях в определенных рыночных нишах или уход на «запасной аэродром»	Попытки удержаться на данном рынке во что бы то ни стало. При конкурентном давлении – отступление. Утрата всяческих надежд на лучший исход. Закрепление в рыночных сегментах, не интересных для конкурентов. При невозможности работать на данном рынке – поиск других рынков, ориентируясь на более знакомые и менее рискованные сферы деятельности
---	---	--

Активная культура – это, как правило, сильная, динамическая, целенаправленная, эстравертная и конфронтационная культура, открытая и на входе, и на выходе. Обычно она является одновременно и культурой вторжения, и культурой заимствования. В то время как пассивная культура в современном, а не патриархальном мире чаще слабая, чем сильная; статическая, чем динамическая; неориентированная, чем целенаправленная; интровертная, чем экстравертная; конформистская, чем конфронтационная. Это либо закрытая, либо пассивно открытая культура допуска.

Необходимы системные преобразования

Формирование активной культуры позволяет кардинально изменить внутренний облик и характер поведения организации. Происходит сплочение всех членов коллектива на базе позитивных организационных ценностей. Выстраиваются отношения активизирующего взаимного сотрудничества. На всех уровнях организации утверждается единая целевая ориентация на повышение полезности производимых продуктов, рост эффективности деятельности, увеличение производственного потенциала, достижение лучшей конкурентной позиции.

Формирование активной организационной культуры – одна из наиболее актуальных и в то же время наиболее сложных задач, стоящих перед российскими предприятиями. Очевидно, что решить ее в рамках только организационной культуры невозможно. Необходимы системные преобразования организации в целом.

Выделим основные направления таких преобразований.

1. Формирование активной структуры организации.

Сама структура организации должна активизировать ее деятельность, стимулировать самостоятельность, инициативность, творчество на всех уровнях. Это возможно, если подразделения функционируют достаточно автономно, но при этом не нарушается целостность организации. К подобным структурам можно отнести не только децентрализованные, но и полицентрические структуры с явно выраженными промежуточными и низовыми центрами ответственности.

2. Создание системы активизирующего стратегического управления. Маловероятно, чтобы активная культура могла сформироваться в организации, не имеющей четкой стратегии развития и мечущейся между разными направлениями деятельности. Внятная формулировка целей и задач, определение долгосрочных и ближайших перспектив предопределяют соответствующую активность подразделений и всех работников.

3. Участие работников в деятельности организации. Участие работников в прибыли, управлении и собственности организации преодолевает его отчуждение от результатов своего труда и результатов деятельности организации, обеспечивает соответствие личных интересов работника интересам коллектива.

4. Формирование активизирующей мотивации. Необходимо создать систему мотивации, при которой каждый работник имеет возможность и стимул не «застревать» на одном уровне, а постоянно развиваться и увеличивать свой вклад в деятельность организации. Очевидно, что основным мотиватором для большинства работников сегодня является оплата труда. В то же время нельзя забывать, что для работников, которых можно отнести к элите организации (не по доходам, а по вкладу в общее дело) приоритетными часто бывают именно высшие мотиваторы, прежде всего самореализация и возможность творчества.

5. Рациональное обеспечение деятельности коллективов и работников предприятия (управленческое, материальное, энергетическое, ремонтное и т. д.). Срыв работы по так называемым оргтехпричинам разрушает сами основы активной организационной культуры. Чтобы этого избежать, следует формировать систему обеспечения производственной

деятельности, исходя из принципа приоритета обслуживаемого над обслуживающим.

Подводные камни оргкультурной революции

В процессе формирования активной организационной культуры предприятия неизбежно столкнутся с существенными проблемами.

1. **«Дурное влияние улицы».** Организационная культура отдельной организации существует не сама по себе, а вписана в общий контекст национальной, региональной, муниципальной культуры. Носителями этих форм культуры являются сами работники, которые приходят с уже сформировавшимися установками на труд и взаимодействие в коллективе, с определенными представлениями, поддержанными их предыдущим опытом. Работая в организации, они продолжают находиться и во внешнем культурном пространстве. Влияние осуществляется по всем направлениям взаимодействия с партнерами, клиентами, государственными организациями и т. д. И здесь национальная культура России, как и составляющие ее региональные и муниципальные субкультуры, может оказать далеко не лучшее влияние. Наряду с позитивными сторонами российской национальной культуры (открытостью, готовностью людей к самоотдаче и взаимовыручке и другими), имеется и целый ряд сторон гораздо менее привлекательных. Пассивность как норма жизни прочно закреплена в сознании если и не всего народа, то значительной его части: «не высывайся», «инициатива наказуема», «начальству виднее», «лбом стену не прошибешь».

Действия по формированию активной организационной культуры в российских условиях почти наверняка столкнутся с высоким сопротивлением среды, возможно, активным или пассивным саботажем, непониманием и осуждением. Поэтому перед организацией стоит задача – чтобы ее работники отличались в лучшую сторону не только по квалификации и опыту работы, но и по культурным установкам.

В принципе, этому может способствовать более тщательный и специально ориентированный отбор работников. Однако и он

не даст позитивных результатов, если отбирать будет не из кого.

Поэтому решающим направлением подбора кадров является создание соответствующего имиджа организации как работодателя: здесь ценятся и высоко поощряются инициативность, самостоятельность, ответственность, способность обеспечить максимальный вклад в общее дело. Главный PR-агент организации должен закреплять представление о ее особенностях и даже определенной элитности. Создание подобного образа обеспечит предварительную адаптацию работника к декларируемой организационной культуре.

Естественно, что подобный имидж должен базироваться на действительно эффективной организации деятельности, стимулирующей систему заработной платы, рациональной системе продвижения по службе.

2. Внутренний разлад. Необходимое условие формирования активной организационной культуры – обеспечение единства составляющих ее субкультур на основе активизирующих ценностных ориентаций. До сих пор такое единство является скорее исключением, чем правилом. Более того, во многих организациях наблюдается явно выраженная разобщенность, а то и противостояние субкультур, особенно трех основных функциональных групп: руководителей, специалистов и рабочих.

Подобное противостояние по линиям «начальники – подчиненные», «управленцы – рабочие» имело место и в советские времена. Под влиянием реалий сегодняшней жизни оно даже усилилось. Если для руководителей и, в известной мере, для специалистов нормы и ориентиры активной культуры становятся все более значимыми, то у рабочих еще в большей мере закрепляются установки пассивной культуры. Если у руководителей может формироваться представление (часто не вполне обоснованное), что от них зависит все, а у специалистов – что от них зависит многое, то у рабочих – что они вообще мало на что могут повлиять.

Существенно, что установки на пассивность рабочих и специалистов заключены не только непосредственно в их субкультурах, но и в субкультуре руководителей. В глазах руководителя правильный рабочий – исполнитель, но малоинициативен,

старателен, но не критичен; правильный специалист – инициативен в пределах выполняемых заданий и решаемых задач; правильный руководитель – автократ, постоянно и четко контролирующей деятельность подчиненных и использующий для этого строгие регламентирующие системы.

Таким образом, важнейшей задачей является обеспечение единонаправленности субкультур организации, придание общего для них активизирующего импульса. Нужно установить пределы самостоятельности и зоны активности разных групп работников. Для руководителей и специалистов – в рамках системы делегирования полномочий, для рабочих – в соответствии с особенностями технологического процесса и рациональной схемой разделения труда.

Сближению культур на основе единых активизирующих установок может способствовать использование распределительных систем оплаты труда. Включение в коллектив с общей оплатой рабочих, специалистов и руководителей (мастеров, начальников цехов) создает высокую взаимозависимость всех категорий работников друг от друга и обеспечивает единство ориентации деятельности.

3. Трудно разогнаться, имея только педаль тормоза. Для формирования активной культуры необходимо, во-первых, чтобы кто-то, являясь носителем соответствующих ценностей, норм и ориентиров деятельности, мог их транслировать коллективу, а во-вторых, чтобы коллектив был способен их воспринять. Однако в организациях с господством пассивной культуры часто нет лидеров, инициаторов перемен, а сам коллектив отторгает активную модель поведения.

Пассивная культура вообще не благоприятна для каких-либо существенных изменений. Тем большее сопротивление можно ожидать при кардинальном изменении самой культуры. По существу, это мощное системное сопротивление на групповом и индивидуальном уровнях.

Парадоксально, что сопротивление в условиях пассивной культуры далеко не обязательно оказывается пассивным. Изменение основ жизни коллектива организации, затрагивающее каждого работника, может привести к активному противодействию со стороны как управленцев, так и рабочих. Однако

и пассивное неприятие может оказаться труднопреодолимым препятствием на пути культурной перестройки.

Образуется замкнутый круг постоянного воспроизводства пассивной культуры: организация обладает пассивной культурой – все составляющие организации деактивизированы – деактивизированная организация не способна пойти по пути формирования активной культуры – сохраняется пассивная культура.

Для того чтобы его разорвать, необходим достаточно мощный активизирующий импульс. В качестве источника такого импульса могут выступать и «революционеры-индивидуумы» и даже «революционеры-группы» внутри организации. Но для пассивной организации, находящейся в активной среде, основным источником таких импульсов является не внутренняя, а внешняя среда.

Развитие рыночной конкуренции создает естественную альтернативу: стать активным и выжить или остаться пассивным и погибнуть. Очевидно, что инстинкт самосохранения подвигает лидеров организации к выбору первого варианта. Существенную роль может сыграть и смена власти: приход новых собственников и новых менеджеров, носителей активной культуры, если, конечно, их ориентации находятся в области долгосрочных производственных результатов, а не краткосрочной рыночной выгоды.

Активная культура лидеров – это еще не активная культура организации. Это лишь отправная точка для ее формирования. Очевидно, что путь от появления первых, значимых для организации носителей активности, до становления новой культуры – это путь последовательного преодоления сопротивления старой культуры, постепенной адаптации коллектива к новым ценностям, нормам поведения и ориентирам деятельности. А этого можно добиться только при одном условии – явно выраженном соответствии целей, интересов и мотивов деятельности лидеров и коллектива организации. Не только собственники и менеджеры, но и все работники должны быть уверены: активность организации – для них благо.

Этот материал – небольшая часть будущей книги о том, как заработать и сохранить капитал. Автор написал ее на основании обширного жизненного опыта, личного участия в самых различных областях экономики – от реального производства до рекламного бизнеса.

КРИЗИСЫ В КОМПАНИЯХ

Причины, результаты, пути выхода и управление

И. И. УШАКОВ,
Вологда

*В конечном итоге
все кризисы компании –
результат неправильной
стратегии руководства...*

Кризисы в любых компаниях, как крупных, так и малых, всегда появляются внезапно, и, как правило, их очень сложно предугадать. Нарушается стабильный ход деятельности, к компании мгновенно привлекается негативное внимание средств массовой информации, общественности и официальных лиц. В такой обстановке необходима срочная координация всех руководящих действий для мобилизации сил и принятия только правильных решений.

Нет точных рекомендаций по управлению кризисом и выходу из него, но можно выделить основные шаги, которые следует предпринять, если кризис все-таки случился.

В первую очередь следует изучить все обстоятельства, которые привели к кризису, а также оценить возможности, открывшиеся перед компанией благодаря пиковой ситуации. Эти возможности можно использовать в дальнейшем при управлении кризисом.

Обычно после кризиса компании наступает шоковое состояние, потрясение, происходит отступление от ранее за-

© ЭКО 2003 г.



нятых на рынке позиций. Затем идет изучение случившегося и начинается адаптация к новым условиям деятельности. Многие компании, пережившие кризисы, постоянно ищут способы и пути предупреждения новых потрясений и разрабатывают системы раннего предупреждения.

Все кризисы имеют свои отличительные черты. Анализируя кризисы, происходящие в России, можно определить некоторые из них:

- ✓ кризисы, вызванные государственным регулированием деятельности компаний;
- ✓ специально подготовленные поглощения и слияния компаний;
- ✓ специально подготовленные банкротства компаний;
- ✓ кризис наличных денежных средств (невозвраты, неплатежи и пр.);
- ✓ кризисы продукции (спад спроса, дефекты, провал продукции на рынке);
- ✓ неправильная стратегия предприятия на рынке.

Симптомы

Уже при первых симптомах кризиса становится ясно, что в деятельности компании что-то не в порядке. Но что? Явных проблем нет, все вроде бы идет своим чередом, а к руководству фирмы из различных источников и отделов компании поступают сигналы о мелких сбоях.

Невыполнение установленных планов, нарушения графиков производства, падение качества, движение кадров, потеря клиентов, увеличение рассогласования с ранее выполняемым и принятым бизнес-планом — все это индикаторы начала кризисной ситуации. На первой, самой важной стадии кризисные индикаторы руководство часто не замечает.

Проходит время, проблемы растут. В управленческих решениях руководства явно прослеживаются надежды, что все разрешится само собой. Компания на прямом пути к предкризисному этапу.

Предкризисный период — начало масштабного кризиса, хотя он еще не заметен для внешнего мира, партнеров, клиентов, банкиров. Но руководство должно быть обеспокоено!

Этот период – самый главный. Именно здесь проявляется способность высшего руководства вовремя принять необходимые меры на ранних стадиях болезни фирмы и выявить причины, породившие наступление кризиса.

Иначе говоря, управляющие в компаниях должны знать обо всех операциях, совершающихся на всех уровнях компании, и замечать индикаторы наступающих неизбежных проблем.

Собственно кризис – на этом этапе топ-менеджеры компаний уже не в силах скрывать проблемы фирмы ни от себя, ни от окружения предприятия. Уже нет времени на взаимные упреки и обвинения. Нужно правильно и адекватно реагировать на происходящее и сводить к минимуму возможные последствия и потери. Любой кризис приносит ущерб – это потеря клиентов, рынков, деловой репутации. Большое эмоциональное напряжение, переживаемое всеми сотрудниками, также не идет им на пользу. Потребители и клиенты шокированы, служащие теряют веру в предприятие, банкиры и кредиторы давят на компанию, поставщики теряют клиента. Все несут убытки.

После этого наступает **период паники**. Решения очень сложно принимать. Не все причины кризиса видны. Любая информация подвергается неоднозначным оценкам. Самое плохое, что уходят лучшие менеджеры.

Заключительная стадия неуправляемого кризиса – **неуверенность** и потрясение от случившегося. Надежды на благоприятный исход потеряны. Банкиры пытаются вернуть хотя бы часть вложенных в предприятие средств.

Финал неуправляемого кризиса – **глобальные изменения**. Если фирме улыбнется удача – ее приобретет новый хозяин или поглотит другая компания. Но в большинстве случаев происходит реструктуризация предприятия в соответствии с Законом о банкротстве.

Но!

Если кризисом управлять, то вся последовательность стадий и действий хорошо спланирована, предсказуема, он даже может принести положительный для фирмы результат.

Процедура управления кризисом

Основная задача управления кризисом – изменить последовательность событий. Правильная разработка и подготовка бизнес-плана компании и быстрое принятие решений на основе показаний индикаторов кризиса поможет предотвратить кризисы и уменьшить возможные риски их последующих появлений.

Если кризис уже наступил, им можно управлять даже с выгодой для предприятия. В первую очередь, на предприятии необходимо создать команду (отдел) управления кризисом, в которую следует включить представителей всех значимых отделов предприятия, а именно:

отдела кадров; руководства; юридического отдела; финансового отдела; отдела маркетинга; службы безопасности; производственного отдела; сторонних консультантов.

Созданная команда будет центральным руководящим звеном в период нестабильности. Задача группы – в трудный момент **оперативно управлять действиями фирмы.**

Группе необходимо:

- точно определять проблемы и контролировать происходящее;
- производить контроль всей информации;
- руководить оперативной работой предприятия.

Члены команды должны быть ответственны, обладать достаточными знаниями и опытом, мыслить творчески и нестандартно, быть «генераторами идей». И обладать властью, полномочиями и необходимыми финансовыми ресурсами.

Обязанности, которые выполняют члены группы «кризисного управления», подразделяются на внешние и внутренние.

Внутренние

- Сбор фактов по отделам
- Анализ информации
- Генерация вариантов действий
- Контроль за действиями

Внешние

- Связь с прессой и общественностью
- Определение степени кризиса по подразделениям
- Анализ общественного восприятия кризиса

В результате группа вырабатывает решения, позволяющие управлять кризисом и направлять его в нужное русло для снижения возможных убытков. На самом деле бывают такие случаи, когда кризис необходим, и его нужно спровоцировать для выявления скрытых резервов компании и способности ее перехода на новый уровень.

Кризис – это хорошо

Любой проявившийся кризис, в том числе и спровоцированный, представляет собой уникальную возможность предприятию сделать то, что **не было** сделано.

1. Выработать новые стратегии развития и роста.
2. Обнаружить преимущества перед конкурентами.
3. Определить и реализовать скрытые возможности и ресурсы.
4. Быстрее реагировать на изменяющуюся обстановку.
5. Выявить лидеров среди сотрудников.

Конфликты

Большинство руководителей компаний полагают, что бесконфликтное управление персоналом и есть самое эффективное. Такое управление создает видимость полного благополучия в компании. Но при ближайшем изучении выявляется неэффективность бесконфликтной организации.

Отчего мы боимся конфликтов? Не надо забывать о том, что любая организация работает и живет примерно по тем же законам, что и отдельная личность, отдельная система – со всеми противоречиями, радостями и печалью. Людям всегда сложно признать собственное неправильное мнение, пересмотреть точку зрения, измениться. Это, конечно, не единственная причина наших страхов: думая о конфликте, мы подразумеваем агрессию, угрозы, споры, враждебность. Поэтому обычно считается, что конфликт – явление абсолютно нежелательное, что нужно избегать его, если есть возможность, и что его следует немедленно разрешать, как только он возник.

Роль конфликта

Конечно, конфликт не всегда полезен. В некоторых случаях он может мешать удовлетворению потребностей отдельной личности и достижению целей организации в целом. Например, человек, который в любых ситуациях все подвергает сомнению, а зачастую и открыто унижает своих коллег, никогда не повысит уровень работы всей команды. Сотрудники будут с ним соглашаться, чтобы избежать конфликта. И только.

Порой необходимо создать ситуацию, в которой работники могли бы открыто и без сомнений высказывать свои точки зрения, пусть даже и противоречивые, и совместно их анализировать, что сделает групповое решение более удачным и эффективным. К тому же люди выразят свои мысли и тем самым удовлетворят личные потребности каждого в уважении и власти.

Конфликт может быть **конструктивным** – вести к повышению эффективности организации, или **деструктивным** – снижать личную удовлетворенность, уменьшать групповое сотрудничество и эффективность организации. Роль конфликта в основном зависит от того, насколько эффективно им управляют. Поэтому важна стратегия управления конфликтом.

Типы конфликтов

Можно выделить четыре основных типа конфликтов. Понимание их сути поможет принимать правильные решения во многих ситуациях.

№ 1. Внутриличностный конфликт.

Как правило, этот конфликт возникает на базе несоответствия реальных возможностей человека и его представления о себе. Исследования показывают, что такой конфликт может возникнуть при низкой удовлетворённости работой, малой уверенности в себе и в организации, а также при стрессе.

№ 2. Межличностный конфликт.

Это самый распространенный тип конфликта. В организациях он проявляется по-разному. Чаще всего, это борьба руководителей различных уровней за ограниченные ресурсы, капитал, рабочую силу, время, использование оборудования или одобрение проекта.

Межличностный конфликт также может проявляться и как столкновение личностей. Люди с различными чертами характера, взглядами и ценностями иногда просто не в состоянии ладить друг с другом. Как правило, взгляды и цели таких людей различаются в принципе.

Такой тип конфликта можно встретить на предприятии, где работают пожилые, умудренные опытом сотрудники и к ним присоединяются новые – молодые и перспективные. Но вместо передачи опыта и взаимной поддержки назревает конфликт. Молодые сотрудники пытаются внедрить инновационные технологии, а старожилы фирмы отказываются их признавать, мотивируя отказ тем, что и без новшеств фирма работала успешно. Причина этого конфликта чаще всего в том, что людям в возрасте обычно не хочется быть в роли студентов и осваивать что-то новое. Они не хотят меняться.

№ 3. Конфликт между личностью и группой.

Такой конфликт возникает, например, когда компания считает, что пришло время расширяться, а отдельно взятый человек говорит, что по каким-либо причинам этого делать не стоит. За таким конфликтом стоит или искренняя заинтересованность этого человека в делах фирмы, или наоборот – хладнокровное предательство.

№ 4. Межгрупповой конфликт.

В любой организации возникают группы, они могут быть формальными или неформальными. Расхождение интересов – благоприятная почва для возникновения конфликтов.

Причины конфликта

У всех конфликтов есть свои причины. В организациях – это, как правило, ограниченные ресурсы. Каждый работник

будет стараться получить по максимуму, при этом руководителю надо распределить ресурсы наиболее рационально. Нет таких подчиненных, которые бы не считали, что они заслуживают большего.

Вероятность конфликта растет по мере развития и расширения организации. Увеличивается число персонала, возможно, открываются филиалы, появляется большее число руководителей. Люди могут преследовать различные цели. Например, для одного руководителя важнее количество изготавливаемой продукции, а для другого – качество.

Несовпадение взглядов, различные ценности и устремления часто бывают причинами конфликтов. Корнем раздора могут служить различия в манере поведения. Нередко встречаются люди, которые постоянно проявляют агрессивность и враждебность, они готовы оспаривать каждое слово. Такие личности часто создают вокруг себя атмосферу, чреватую конфликтом. Хотя они бывают незаменимыми работниками.

Причиной конфликта может стать некачественная или неполная информация. Такое чаще всего случается, когда руководители плохо осведомляют подчиненных о причинах своих решений. Например, организация решила сократить заработную плату с целью расширить производство, но не поставила в известность сотрудников. Такая ситуация, скорее всего, приведет к конфликту.

Последствия конфликта

Существует несколько вариантов выхода из конфликтных ситуаций. Возможно, что стороны придут к компромиссу, который будет учитывать все варианты. Помимо этого конфликт может способствовать устранению страха у подчиненных – они не будут бояться высказывать свои точки зрения, противоречащие мнению начальства. Сотрудники смогут чувствовать свою причастность к деятельности организации, это может предотвратить будущие конфликты.

Если конфликтом не управляли или управляли неэффективно, то возможны такие последствия. Сотрудники почувствуют неудовлетворенность, возможен даже отказ от ра-

боты в этой организации; высока вероятность повторения конфликтов или возникновения постоянного вялотекущего конфликта, который сопровождается кризисом. Человек может замкнуться в себе или быть чрезмерно преданным группе, к которой принадлежит, находиться в постоянном стрессе. Тяжелая психологическая обстановка не пойдет на пользу делу.

Как управлять конфликтной ситуацией

Чтобы эффективно управлять конфликтом, надо найти его истинную причину. Далеко не всегда конфликт возникает по причине несоответствия характеров, но, как правило, это одна из причин. Понаблюдайте за конфликтующими, проанализируйте их деятельность, поймите, что привело их к конфликту, а затем принимайте меры. Как правило, если понятна коренная причина, разрешить создавшуюся ситуацию куда проще.

Один из основных методов профилактики конфликтной ситуации – это правильная иерархия подчиненных, разделение обязанностей. Но если подчиненные не сошлись во мнении по какому-либо вопросу, лучшим разрешением конфликтной ситуации будет обращение к вышестоящему руководителю. Чем лучше будут определены цели, задачи, требуемые результаты и уровень ответственности, тем меньше у сотрудников останется поводов для конфликта.

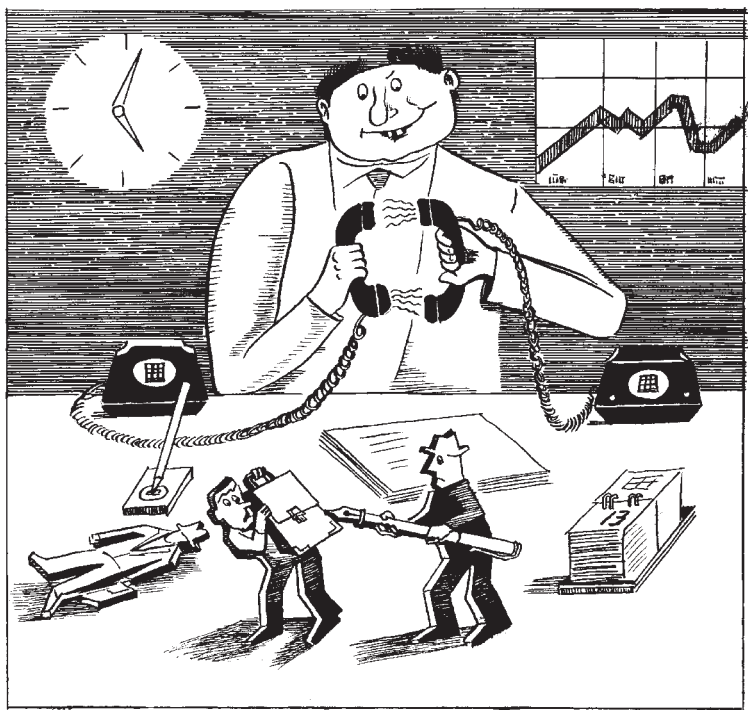
Для профилактики конфликтов можно использовать вознаграждения. Например, поощрять конструктивные предложения. Использовать систему вознаграждений для поощрения тех, кто способствует осуществлению общих целей, помогает людям понять, как им следует поступать в конфликтной ситуации, чтобы это соответствовало желаниям руководства.

Но случается, что необходимо применять наказания. Этим методом надо пользоваться очень осторожно. Ведь конфликт заложен в самой системе наказаний. Но если вы разработаете свод правил, где будет указано, за какие нарушения какое следует наказание, противоборства не возникнет. Каждый сотрудник должен быть ознакомлен с эти-

ми правилами, чтобы ситуация не выглядела так, словно вы наказываете когда и кого вам хочется.

Сумма и причина штрафа должны быть регламентированы, с этим работника следует ознакомить до совершения им оплошности. А лучше всего разработать блок правил совместно со своими подчиненными. Все правила будут лучше исполняться, а при ошибке ваши подчиненные психологически будут готовы к наказанию.

Самый действенный путь к налаживанию взаимоотношений в коллективе – это общение. Наверное, не стоит по воскресеньям приглашать подчиненных к себе на чай, но и полностью формально относиться к сотрудникам тоже нельзя. Надо найти золотую середину. Фирма может стать одним целым, действовать слаженно только в том случае, когда между работающими в ней людьми налажен контакт.



США и Россия: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В КАСПИЙСКОМ РЕГИОНЕ

В. В. КОТИЛКО,
доктор экономических наук,
член-корреспондент РАЕН,
СОПС и ЭС при Минэкономике РФ,
Москва

В связи с развернувшейся войной в Ираке и попыткой США силой насадить свои представления о демократии интерес вызывают книги, в которых авторы пытаются разобраться в стратегических интересах Америки в различных регионах мира*.

Они продолжают серию публикаций, начатых главным редактором журнала «Вестник Каспия», доктором географических наук, академиком РАЕН Игорем Сергеевичем Зонном. Отправной позицией для этих книг стали слова генерал-лейтенанта Л. В. Шеборшина: «Нынешняя политика США в Каспийском регионе не только не отвечает российским интересам, но и во многом вступает с ними в противоречие».

Каспийский регион – важный стратегический полигон между Севером и Югом – Россией и Персидским заливом. Он находится в центре «стратегического энергетического эллипса, являющегося источником снабжения нефтью и газом рынков Европы и юго-восточных стран. Этот регион расположен на стыке сфер господствующего влияния трех мировых религий: христианства, ислама и буддизма. Поэтому США нацеливают ныне свои усилия на военно-политическую переориентацию стран Каспийского региона, рассматривая их в качестве объекта «геополитического манипулирования», а не как равноправных партнеров.

* Зонн И. С., Жильцова С. С. Стратегия США в Каспийском регионе («Большая игра-2»). М.: ООО «Эдель-М», 2003. – 197 с. (с предисловием генерал-лейтенанта Л.В. Шеборшина); Геополитика Каспийского региона. М.: Международные отношения, 2003. 280 с.

© ЭКО 2003 г.



В связи с этим в последнее время предпринимаются усиленные попытки установить контроль над основными транспортными и энергетическими объектами в районе Каспия (поддержка проекта «TRACESA», минуя Россию); делается все, чтобы «балканизировать» центральную часть Евразии. Попытка дробления государств, препятствие интересам России, поддержка «геополитического плюрализма», пристальное внимание к конфликтным очагам в Карабахе, Абхазии, Афганистане, Чечне и Ираке – вот те шаги, которые, по мнению З. Бжезинского, создают условия для создания «Евразийских Балкан».

Планы США по освоению Каспия вписываются в новую национальную энергетическую стратегию Дж. Буша-младшего, которая предполагает установление контроля за основными районами нефтедобычи в мире, что называется «контролем над глобальным энергетическим равновесием».

Цели американской политики в этом регионе ориентированы на:

- обеспечение независимости и суверенитета закавказско-каспийских государств, их дистанцирование от России и зависимость от США;
- создание условий для максимального управления мировыми источниками энергии и контроля над ними.

Поскольку объективно сложилось так, что Россия и Китай доминируют на Каспии в силу выгодного географического положения и наличия у них развитой системы трубопроводов, то США рассматривают оба государства в качестве главных источников угроз американским интересам.

К сожалению, Россия оказалась слабо подготовленной к масштабным геополитическим изменениям, в результате чего она была вытеснена из традиционной зоны своего влияния. Активную роль, по мнению авторов книги, в этих процессах сыграли США, которые были заинтересованы в обособлении стран Закавказья и Центральной Азии от России.

До военного вмешательства США в урегулирование конфликтов на постсоветском пространстве дело не дошло, но часть стран Закавказья и Центральной Азии заинтересованы в активном участии западных стран в разрешении конфликтов.

Стратегия США в регионе заключается в том, чтобы обеспечить лидирующие позиции в освоении региональных ресурсов и свести к минимуму влияние России и Ирана в области разработки нефтяных месторождений и строительства экспортных трубопроводов. Каспийская нефть могла бы рассматриваться как потенциальный мировой резерв, который может быть задействован в случае истощения запасов в других регионах мира.

В книге «Стратегия США в Каспийском регионе» в главе «Каспий: от Буша-старшего до Буша-младшего» объясняется, почему США выступили на стороне Кувейта, когда Ирак начал войну в 1990 г. Возникла опасность, что в случае победы Саддама Хуссейна Ирак будет контролировать 20% добычи стран ОПЕК и 25% мировых запасов нефти.

В то время Россия, по мнению З. Бжезинского, считала себя страной западного мира, она пыталась подражать Западу в своем развитии. Американские компании воспользовались ситуацией, начали теснить Россию, захватывать ее экономические связи в этом регионе. Дж. Бейкер отмечал, что «нефтекомпании активно искали в правительствах стран, среди специалистов, группы лоббистов, которые помогли бы обеспечить быстрое проникновение в эту отрасль экономики».

Ныне на долю США приходится 24% мирового потребления энергии, что на 28% больше их национального производства. При этом более 50% своих потребностей США обеспечивают за счет импорта. Вот почему любые нарушения стабильности в регионах добычи энергоносителей заметно задевают интересы США и вынуждают расходовать гигантские средства на военное присутствие в них.

Отсюда – интерес США к созданию новой архитектуры трубопроводов, минуя Россию. С этой целью идет переориентация внешнеторговых и кооперационных связей Азербайджана, Казахстана и Туркменистана, которых убеждают в необходимости освободиться от российской «зависимости» в области доставки природного газа и нефти.

В частности, США на протяжении 90-х годов проявляли повышенный интерес к трансевразийским транспортным артериям, т.е. к проекту «ТРАСЕКА». В книге «Геополитика Каспийского региона» подробно раскрывается цель этого про-

екта, заключающегося в распределении транспортных потоков южнокавказского коридора через порты Черного и Каспийского морей: Поты и Батуми (Грузия) – к Восточной и Центральной Европе через порты европейских стран Черноморского бассейна и Средиземного моря; Баку (Азербайджан) – к Центральной и Дальневосточной Азии через порты Актау (Казахстан) и Туркменбаши (Туркменистан). По расчетам специалистов, ежегодный грузооборот стран региона может достичь 20 млн т к 2005 г.

Россия, США, Китай, Иран, новые прикаспийские государства пытаются проводить собственную энергетическую политику. Россия не изменила курса на отстаивание своих интересов и усиление позиций в регионе. Она намерена в несколько раз увеличить перегрузочные мощности портов Оля в Астраханской области, а также Махачкалинского по перевалке нефтеналивных грузов посредством строительства контейнерного терминала.

Россия и Казахстан подписали Соглашение о транзите казахстанской нефти через российские нефтепроводы сроком на 15 лет. Для Казахстана это означает возможность прокачки до 15 млн т нефти в год через нефтепровод Атырау – Самара и не менее 2,5 млн т в год – по системе нефтепроводов Махачкала – Тихорецк – Новороссийск. Для России подписание данного документа позволило закрепить статус транзитной страны.

Россия – единственная из прикаспийских стран, осуществляющая в регионе политику, направленную на защиту и сохранение осетровых рыб. Ежегодно Россия выпускает в Каспийское море, в Волгу и другие реки около 50 млн мальков осетровых. Таким образом, Россия продолжает уделять повышенное внимание вопросам сохранения экологии и биоразнообразия, которыми никто из прикаспийских государств не занимается.

После событий 11 сентября 2001 г. США заложили основы новой экономической политики в этом регионе. Они стали включать в сферу своих интересов не только страны прикаспийского региона, но и остальные страны Центральной Азии и Кавказа (Киргизию, Таджикистан, Узбекистан, Грузию). Произошло возрастание военной составляющей в американской стратегии на Каспии. Соединенные Штаты переориентировались с поддержки своего частного капитала на активное доминирование государ-

ственных структур. Произошло слияние геополитических, военных и экономических интересов, что, возможно, приведет в будущем к политике так называемого «агрессивного предпринимательства».

Долгосрочной целью Вашингтона является, по мнению авторов книги, включение в нефтяной коридор не только прикаспийских государств, но и таких стран, как Ирак и Саудовская Аравия. Создание подконтрольной энергетической дуги на огромном евразийском пространстве – Каспийский регион – Центральная Азия – Средний Восток – вот, видимо, основная цель нынешней администрации Дж. Буша-младшего.

А что же делает Россия? Она приступила к наращиванию в Каспийском регионе своего военного присутствия. Осуществив в 2002 г. сбор-поход на Каспии, Россия подтвердила свои притязания на статус ведущей региональной державы, который несколько пошатнулся за последнее десятилетие. Россия напомнила прикаспийским странам и внерегиональным государствам, что у нее не только стратегические интересы, но и рычаги, с помощью которых она может их отстаивать.



Уважаемые читатели!

Если Вы не успели подписаться на журнал на второе полугодие, то можно оформить подписку во всех почтовых отделениях со следующего месяца, а недостающие номера заказать в редакции

по тел.: **(8-383-2) 34-19-25**

или

по E-mail: **eco@ieie.nsc.ru**

Несмотря на инфляцию, цена на журнал осталась неизменной.

Подписаться можно также через редакцию. При этом Вы будете получать «ЭКО» раньше и сэкономите на расходах по доставке.

Условия подписки, в том числе на электронную версию – на нашем сайте:

www.econom.nsc.ru/eco

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

К ОБСУЖДЕНИЮ СТАТЬИ Н. В. ГЛАДКИХ
«ЗАЩИТА ПАВЛОВОЙ»

Уважаемая редакция!

Я всегда с глубоким и искренним уважением относился к вашему журналу, и мне было очень огорчительно обнаружить на его страницах, а именно в № 1 за 2003 г., публикацию некоего Н. В. Гладких, кандидата филологических наук, «Защита Павловой: субъективные заметки об одной исторической защите»¹. Огорчительно не только то, что эти заметки, обнаруживающие полную неспособность их автора выступать в качестве честного, беспристрастного свидетеля описываемых событий, были помещены без каких-либо комментариев в столь почтенном издании, да ещё и в рубрике «Мировоззрение». Жаль, что, давая место воинствующему субъективизму, представляющему лишь одну точку зрения, редакция не сочла нужным, хотя бы в порядке сохранения «равноудалённости», предоставить место для иных субъективных впечатлений.

Мне бы не хотелось построчно разбирать ту несурязицу, коей сверх всякой меры насыщено произведение г-на Гладких. Боюсь, для такого анализа понадобилось бы написать рецензию, по объёму многократно превосходящую сам опус. Я бы предпочёл остановиться лишь на тех претензиях, которые предъявлены лично мне, как оппоненту И. В. Павловой, давшему отрицательный отзыв на её докторскую диссертацию. Дело в том, что г-н Гладких, не будучи сведущ в области исторического знания, тщится уличить меня в профессиональной некомпетентности, но делает это так смешно и неуклюже, что, право-таки, рождает только чувство жалости и сострадания к нему самому. Он В ПРИНЦИПЕ не понимает, о чём идёт речь, когда я полемизирую с И. В. Павловой по поводу пресловутой «трансцендентальности». Между тем, речь идёт о важнейшем атрибуте любого исторического исследования – способе интерпретации источника. И если соискатель докторской степени, нимало не смущаясь, во всеуслышание заявляет, что для него (точнее, для неё) таким способом является «абсолютная нравственность», а он, соиска-

¹ С текстом можно ознакомиться в Интернете: http://econom.nsc.ru/eco/арhiv/ReadStatiy/2003_01/Gladkikh.htm.



тель, есть воплощение этой «абсолютной нравственности», то, извините, здесь уже начисто исчезает почва для рациональной научной полемики. Г-н Гладких, между тем, не только не понимает существа развернувшейся на защите дискуссии, но, излагая свои воспоминания на бумаге, перевирает всё самым безбожным образом. Он отечески журит меня за то, что я противопоставляю «трансцендентальный» и «эмпирический» подходы и с огромным трудом выговариваю первую из двух дефиниций (последнее замечание, между прочим, весьма характерный полемический приём, много говорящий о научной лаборатории г-на Гладких; почему бы тогда не поставить мне в упрёк моё национальное происхождение или социальный статус моих родителей?). Мой неистовый обличитель даже не удосуживается услышать, что я ЦИТИРУЮ диссертацию И. В. Павловой, которая-то как раз и утверждает, что историческая реальность «задаётся нам не эмпирически, а трансцендентально» (с. 34 диссертации).

Солидаризируюсь с И. В. Павловой в её толковании фрагмента работы К. Маркса «К критике гегелевской философии права», посвящённого свойствам бюрократии, г-н Гладких, вслед за своей подопечной, попадает в неловкое положение, ибо всякий, умеющий читать и понимать прочитанное, легко может обнаружить у Маркса (См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 1. С. 272) вывод о конспиративности любой формализованной власти – тот самый вывод, который И. В. Павловой хотелось бы, пусть отчасти, приватизировать. Неловкость рассуждений г-на Гладких усугубляется только тем, что он противопоставляет власть и делопроизводство, т. е. собственно МЕХАНИЗМ власти, без которого нигде и никакая формализованная власть существовать не может.

Забавно было читать, как филолог, «затаив дыхание», внимал мне на защите, боясь пропустить мою критику в адрес И. В. Павловой по поводу использования ею ненаучных выражений. То ли задержка дыхания пошла г-ну Гладких не на пользу, то ли в очередной раз сработал его «воинствующий субъективизм», однако, он смог уловить лишь одно моё замечание, и то в весьма усечённом виде. Разумеется, виновником филологической глухоты г-на Гладких оказался ваш покорный слуга. Специально для г-на Гладких хотел бы повторить прозвучавшую из моих уст злополучную фразу: «Категорически недопустимо использование в научном произведении лагерной, вульгарной лексики, как-то – “стучащие” на начальников подчинённые (с. 185 диссертации), Большой террор, который «сдавал (?) “козлов отпущения” строительства социализма» (стиль сохранён) и “зачищал” население страны (с. 189) и прочее». Если тонкий, изощёренный слух г-на Гладких не позволяет ему отличить научную лексику от «ботанья по фене», тогда - извините покорно – о каком адекватном восприятии и воспроизведении действительности можно говорить?



Вообще же, оставляя в стороне великое множество других комических нелепостей и пошлых измышлений «субъективных заметок» г-на Гладких, хотел бы спросить: это-то и есть ваша хвалёная трансцендентальность, ваша космическая вневенность, ваша абсолютная нравственность? Простите, но уж очень всё это напоминает нашу прежнюю посконную, сермяжную, сталинскую ангажированность.

Григорий Леонидович ОЛЕХ,
доктор исторических наук, профессор,
заведующий кафедрой истории и теории общества
Новосибирской государственной академии водного транспорта.
14 апреля 2003 г.

* * *

Уважаемый Григорий Леонидович!

Предложив к публикации свои «субъективные заметки», я надеялся, что на них отреагируют и сами участники описанного события – защиты докторской диссертации И. В. Павловой «Механизм власти и строительство сталинского социализма» в Институте истории СО РАН 1 апреля 2002 г. Для меня не менее, чем для Вас, важно и интересно, чтобы была представлена не одна точка зрения.

Не стану возвращаться к дискуссии по поводу метода исследования И. В. Павловой и понимания ею механизма власти. Заинтересованные читатели теперь имеют возможность составить собственное мнение о том, кто из нас В ПРИНЦИПЕ не понял, о чем идет речь, – тексты доступны, опубликован и Ваш отзыв в форме рецензии на монографию². Ограничусь формальной констатацией: о методологическом уровне исследования И. В. Павловой достаточно красноречиво говорят не только ее специальные работы на данную тему³, но и положительные отзывы других официальных оппонентов, с которыми Вы не совпали в оценках, и 10 положительных (из 12-ти поступивших) отзывов на автореферат, в котором проблема методологии занимает ключевое место. Эти отзывы подписаны именами авторитетных российских и зарубежных историков.

Я позволил себе, будучи не историком, но тем не менее представителем смежной гуманитарной науки, описать событие, на котором присутствовал. Мой жанр обозначен как «субъективные заметки», но они начинаются с оговорки: «не сомневаюсь, что об этом событии будут писать еще не раз, в том числе его

² Олех Г. Л. Рец. на кн.: Павлова И. В. Механизм власти и строительство сталинского социализма. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2001. 460 с. // Вестник НГУ. Серия: История, филология. Т. 1. Вып. 3: История / Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2002. С. 117–124. (http://zaimka.ru:8100/07_2002/review_pavlova)

³ См.: Павлова И. В. Понимание сталинской эпохи и позиция историка // Вопросы истории. 2002. № 10. С. 3–18.

участники, а полный протокол беспрецедентного 9-часового слушания станет доступен всем (по крайней мере, в Интернете)».

Почему мне показалось необходимым привлечь широкое внимание к тому, что происходило в Институте истории 1 апреля 2002 г.? Потому что как для участников, так и для любого наблюдателя была очевидна тщательно организованная попытка группы сотрудников института сорвать защиту, превратив научную дискуссию в публичную обструкцию диссертанта. Стоящее за этим столкновение мировоззрений тоже вряд ли кто-то оспорит. Думается, я привел зашкаливающе избыточное количество цитат из выступлений, зафиксированных в протоколе, подтверждающих мои слова. Только поразительное мужество, самообладание и – не могу не добавить – ясность ума Ирины Владимировны позволили ей выдержать эту девятичасовую процедуру до конца. Считаю, что этот «человеческий фактор» дал мне право поделиться некоторыми личными («субъективными») комментариями. Я не выступал «беспристрастным» свидетелем, но честным быть старался. Опять же, *объективной* оценкой научной работы И. В. Павловой остается то, что большинство членов диссертационного совета (12 из 17) проголосовало за присуждение ей искомой ученой степени, и это решение было подтверждено 29 октября 2002 г. на дополнительном заключении в диссертационном совете Санкт-Петербургского института истории РАН 17 голосами «за» при одном «против».

Что касается «филологической глухоты». На слух мне показалось, что Вы подчеркнули голосом именно выражение «козел отпущения» как «недопустимое» в научном тексте. В тексте Вашей рецензии и в письме вопросительным знаком в скобочках акцентировано слово «сдавал». Значит, это оно недопустимо, наряду с выражениями ««стучащие» на начальников подчиненные» (кавычки Ваши) и ««зачищал» население страны» (кавычки И. В. Павловой)? Ну кто же не сообразит, что эти три выражения, обнаруженные Вами на с. 185 и 189 диссертации, введены для характеристики идиостилия эпохи, даже, если угодно, описываемого «механизма власти» (не в последнюю очередь реализованного и в языке), и что И. В. Павлова здесь никоим образом не смешивает язык исследования и язык объекта? Подобные аргументы характеризуют исключительно оппонента, действующего по принципу «всякое лыко в строку».

В заключение хочу искренне поблагодарить Вас за отзыв и за готовность его опубликовать. Никому из нас не дано знать всю истину целиком. Истина, как говорил М. М. Бахтин, интерсубъектна, то есть реализуется в диалоге многих субъектов. Полностью поддерживаю Ваши слова по поводу «равноудаленности» и, надеюсь, редакция представит точки зрения всех, кому интересен предмет обсуждения.

С уважением, Николай Владимирович ГЛАДКИХ,
кандидат филологических наук, корреспондент «ЭКО».
18 апреля 2003 г.

ЭКОНОМЫСЛИ

Как должен вести себя человек с чувством долга в предчувствии долгов?

Нажил состояние полной неопределенности.

Хочешь отдохнуть? Трудись вдвое больше.

На зиму с дровами накололи.

Лучше жить чужим умом, чем чужой глупостью.

Чтобы получить серьёзные темпы роста экономики в будущем, необходимо организовать экономический кризис в настоящем.

Минздрав предупреждает: опережающие темпы роста табачной и ликеро-водочной промышленности опасны для здоровья нации.

С. МИРОНЧЕНКО,
Одесса

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 7. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Г. Х. Гайнутдинов.

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 23.06.03.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2700. Заказ 941.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Вниманию подписчиков!

В 2003 г. участились сообщения от подписчиков, в основном московских, о сбоях в доставке журнала.

Мы полностью и в срок (до 20 числа месяца) выполняем свои обязательства перед читателями и отгрузили № 1–6 2003 г. без задержки даже на день. Причина сбоев — плохая работа почтового ведомства.

Дорожа своей деловой репутацией, мы сделали все возможное, чтобы выяснить причины сбоев и побудить контрагентов выполнять свои обязательства. Мы вели долгую переписку с почтовыми ведомствами Москвы и убедились в том, что рычагов влияния на монополиста у нас нет.

Просьба к подписчикам: оперативно извещать редакцию о случаях неполучения журнала, чтобы мы могли связаться по этому поводу с почтовыми ведомствами.

Предлагаем читателям подписываться через редакцию.

В этом случае мы можем Вам гарантировать своевременное отправление журнала по почте.

Условия подписки — на нашем сайте в Интернете:

www.econom.nsc.ru

Заявку можно подать по тел.: **(8-383-2) 34-19-25**

или E-mail: **eco@ieie.nsc.ru**

И отдельная просьба — подписчикам из СНГ, с которыми нет никакой обратной связи. Пожалуйста, сообщайте нам по E-mail о сбоях в доставке журнала!

