

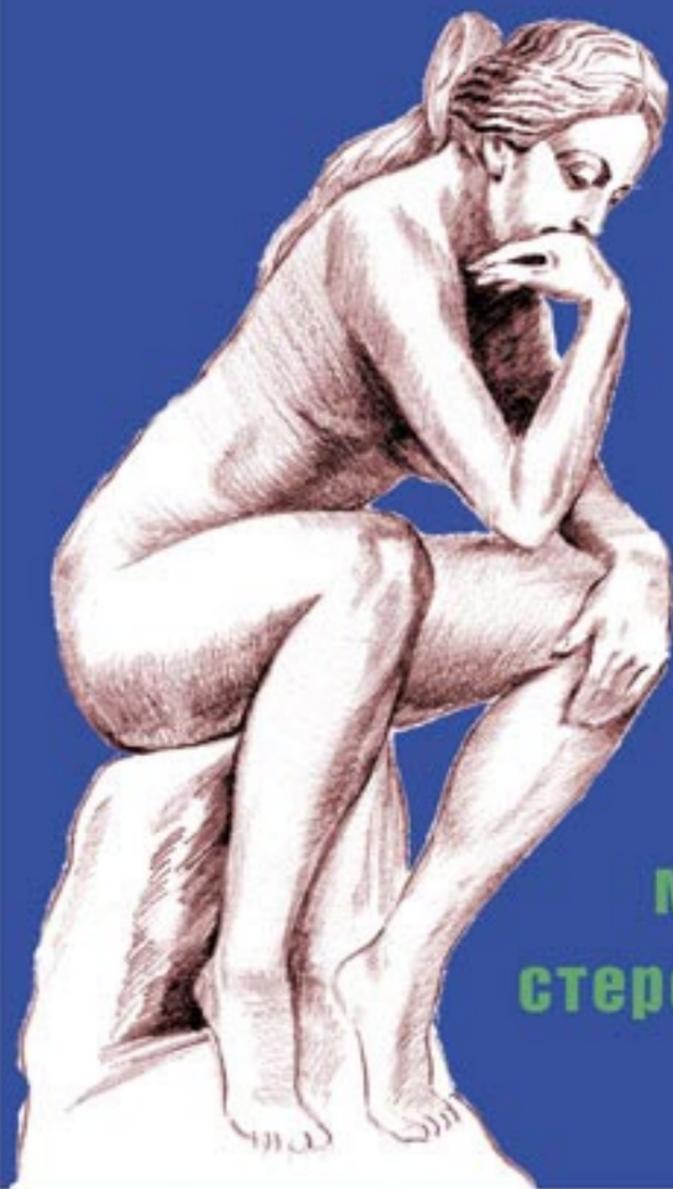
ISSN 0131-7652

# ЭКО

№9

2003 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Пора  
менять  
стереотипы

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

## 9 (351) 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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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



# В НОМЕРЕ

## МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР

3 МОМОТ М. В.  
Объективный итог мирового исторического процесса? (О конвергенции восточных и западных политических и экономических структур на основе западной модели развития)

12 ГУСЕЙНОВ Р. М.  
Две цивилизации и их позднее дитя

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

35 ШЛЯПЕНТОХ В. Э.  
Виновата ли русская модель? (О книге А. П. Прохорова «Русская модель управления»)

## НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

44 КАРАЧАРОВСКИЙ В. В.  
Высокотехнологичное развитие и либеральная парадигма

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

62 БАРСУКОВА С. Ю.  
Криминальная экономика: производство и реализация контрафактной продукции

78 КИБАЛОВ Е. Б.  
Транспортная стратегия великой державы

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

90 КУРЬЕРОВ В. Г.  
Внешнеэкономические связи России в 2002 г.

## ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

114 СОЛОДИЛОВ А. А.  
«Административный ресурс» – всегда и во всем, или проблемы профессионального менеджмента в производстве и продаже алкогольной продукции

## ИНСТИТУТЫ РЫНКА

127 КРЫЛОВА Ю. В.  
Региональные интегрированные системы учета граждан

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

132 ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С.  
Как привлекать иностранные инвестиции. Опыт стран Центральной и Восточной Европы и Китая

144 ГОДИКОВА Н. И.,  
ПОПОВ Д. В.  
Навоийский ГМК: экономические предпосылки и факторы стабильности

160 СУПАНОВ А. С.  
Производство товаров народного потребления – вопрос государственной важности

159 «ЭКО-ИНФОРМ»

## ПСИХОЛОГИЯ

169 НИКОЛАЕВА Е. И.  
Время менять стереотипы (женщина и мужчина в эволюции вида)

## КОНФЛИКТОЛОГИЯ

185 АВДЫЕВ М. А.  
Бизнес, собственность и конфликт

## POST SCRIPTUM

192 ВЕЙЦМАН Э.  
Из древнеримских анналов

Страничка «ЭКО» в Интернете:

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





«Запад есть Запад, Восток есть Восток, вместе им не сойтись», – эта оппозиция, сформулированная английским поэтом Р. Кипплингом в 1889 г., но уходящая корнями в глубокую древность, до сих пор остается предметом размышлений и дискуссий как историков и культурологов, так и экономистов. Редакция «ЭКО» представляет две несовпадающие точки зрения на этот предмет. В статье историка М. Момота рассматриваются естественноисторические основы эффекта замещения национальных ценностей на Востоке западными стереотипами мировосприятия. Альтернативную точку зрения, с уклоном в российскую специфику, представляет экономист и историк экономики **Р. М. Гусейнов**.

---

# ОБЪЕКТИВНЫЙ ИТОГ МИРОВОГО ИСТОРИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА?

(О конвергенции восточных и западных  
политических и экономических структур  
на основе западной модели развития)

**М. В. МОМОТ,**  
Московский государственный университет

Когда в результате очередного переворота к власти в Пакистане приходит военный диктатор, то первое, что он делает, это обещает провести демократические выборы. И здесь мы сталкиваемся с очевидным желанием легитимизировать собственную власть через заимствование институциональных элементов чужой политической культуры.

Когда жёсткий антизападный режим в Китае стремится найти себе опору в обществе, дабы продлить собственное существование, он находит её в лице нового класса частных предпринимателей, чьё стремление к личной выгоде,

© ЭКО 2003 г.

успеху и обогащению есть не что иное как, пусть ограничиваемое и стесняемое государством, но тем не менее воплощение именно западных представлений о месте и назначении человека в этом мире. Можно спорить о том, насколько далеко зашли процессы вестернизации на Востоке, о том, намечается ли некий откат назад в этом направлении, или о том, положительное или отрицательное воздействие оказывает на восточные общества прививка западных ценностей. Но невозможно оспаривать тот факт, что шаг в сторону от традиционных деспотических и противостоящих частному предпринимательству форм государственного устройства на Востоке сделан, и сделан он именно в сторону Запада.

Таким образом, перед нами встают две основные проблемы, от решения которых зависит глубина осознания политических процессов, протекающих на современном Востоке:

- ✓ *во-первых*, необходимо объяснить происхождение демократических и либеральных стереотипов мировосприятия на Западе, с античности до наших дней, то есть генерацию западной цивилизацией ценностей, впоследствии на международном уровне признанных общечеловеческими;
- ✓ *во-вторых*, нужно понять причину постепенной интернационализации так называемых западных ценностей, каковыми можно считать индивидуализм, демократическую форму правления, либерализм и основанную на частной собственности и личной инициативе экономическую систему.

Иначе говоря, необходимо выяснить причину, по которой в крошечной Греции возник прообраз ставших сегодня общечеловеческими ценностей, и вследствие которой заполонившие Европу варвары за несколько сотен лет достигли того, к чему не пришли народы Востока и за тысячи лет.

Соответственно, прояснятся и основа, и перспектива внешнеполитической стратегии, избранной западными странами в отношении отличающихся своей внутренней структурой восточных обществ.

## Равновесие со средой обитания как способ существования восточных обществ

Отличительными чертами восточных обществ в исторической ретроспективе являлись:

- деспотическая система правления;
- принципиальный запрет, наложенный обществом на культивирование частной предприимчивости, стремление к личному обогащению.

Функции деспотизма на Востоке известны: это создание и поддержание грандиозных ирригационных систем; противостояние кочевой периферии.

Причина же подавления предпринимательской инициативы связана отчасти с самой необходимостью деспотической системы правления, но в основном, видимо, с чисто экологическими особенностями вмещающего ландшафта большинства восточных обществ.

Предприимчивый и богатеющий землевладелец на Востоке представлял чудовищную, ни с чем не сопоставимую и вообще немислимую для западного мира угрозу самому существованию общества. Он начинал оказывать покровительство местным крестьянам, которые, соответственно, прекращали выплату государственных налогов и участие в общегосударственных ирригационных работах. Товарно-денежные отношения сами по себе разоряют значительную часть населения, что опять же ведёт к сокращению налоговых поступлений. Дезорганизованный государственный механизм не может обеспечить надлежащий уход за ирригационной системой страны, и следует серия опустошительных наводнений.

Таким образом, развитие капиталистических отношений вело на Востоке не к увеличению благосостояния общества и прогрессу в производстве, а, как ни странно, к тому, что реки выходили из берегов и несли смерть и разрушение людям. Сама экосоциальная ткань восточных цивилизаций в то время воспринимала разбогатевших подданных как чужеродный элемент.

**Мы видим восточные цивилизации долин великих рек стремящимися к равновесию, состоянию гомеостаза со средой обитания путём приспособления собственных политических и экономических институтов, шкалы ценностей, всей системы социальных ориентиров к особенностям вмещающего их ландшафта.**

### Концепция «освобождающего ландшафта»

**Н**е всегда и не везде аграрный строй (то есть обеспечивающая пропитание форма ведения хозяйства) жёстко диктовал соответствующую политическую и экономическую систему.

Микенская цивилизация сформировалась под восточным влиянием, но ее бюрократия и строгая централизация экономики были фактически не функциональные, а лишь внешне имитировали восточные. Вторжение дорийцев на Балканский полуостров привело к ее гибели и способствовало длительной культурной изоляции бассейна Эгейского моря. Общественные институты начали складываться практически с чистого листа, с разложения родоплеменных отношений у пришлых народов.

Земледелие, основанное по большей части на естественном орошении, предполагало возможность возникновения небольших частных, вполне независимых друг от друга хозяйств. Отсутствие вплоть до нашествия персов серьёзной внешней угрозы также делало возникновение деспотической власти неадекватным ситуации. Таким образом, значение свойственного первобытной демократии института выборного вождя или «царя» постепенно сошло на нет. Важность же других – совета старейшин и особенно народного собрания – всё возрастала и воплотилась впоследствии в знаменитых учреждениях греческой демократии.

Самоуправляющиеся общины финикийских городов, находясь под постоянным прессом восточных деспотий в силу их чисто географической близости, хотя и не достигли высот греческой культуры, тем не менее могут служить примером альтернативной деспотизму модели развития в условиях альтернативной географической среды (благоприятный

для богарного земледелия режим осадков 800–1000 миллиметров в год, пересечённый рельеф, возможность политического манёвра, так как Финикия находилась фактически на стыке зон влияния нескольких империй – Ассирийской, Египетской, Хеттской). Вот почему финикийцы были, пожалуй, единственным народом Востока, превратившим неприемчивость и культ наживы в отличительную черту своего национального характера.

*История Карфагена, первоначально просто колонии финикийского города Тира, и вовсе показывает процесс превращения восточного города в античное государство, формирование полиса в условиях недосягаемости для скользящего военно-политического и негативного культурного влияния деспотий Востока. И Рим, и города Этрурии развивались по тому же пути.*

Если сопоставить эволюцию органов общинного самоуправления, чьё наличие зафиксировано для всех народов на стадии военной демократии, в различных регионах (например, в Греции и Междуречье) с эколого-географическими условиями данных регионов, то становится очевидным, что их эволюция в разных направлениях была вызвана разными природными условиями этих регионов.

**Итак, демократия аграрной эпохи возникает, образно говоря, в естественных щелях и зазорах между окружающей средой и пытающимся к ней приспособиться аграрным обществом, и в тех районах, где система правления, обеспечивающая выживание, не строго определена способом добывания пищи, политические структуры приобретают менее жёсткий характер.**

Аграрная цивилизация, будь то древний Китай или античная Греция, в любом случае оформляется как общество с небольшим привилегированным классом, силой принуждения организующим производство. Конкретные же особенности таких цивилизаций, тип правящего класса, характер эксплуатации населения зависят от природных особенностей региона, ведь именно они определяют, какие сельскохозяйственные культуры и как необходимо культивировать на данной территории.

Если функционирование общества зависит от масштабных общественных работ, от состояния централизованно создаваемой и эксплуатируемой ирригационной системы, то правящий класс превращается в совокупного предпринимателя в деле орошения речных долин. При этом совершенно не важно, непосредственно для сооружения ирригационных систем или, наоборот, для защиты от наводнений и паводка государство организует массы людей на общественные работы. Важно, что правитель должен обладать фактически неограниченными полномочиями, которые обусловлены экологическими особенностями региона. Деспотия на Востоке была необходимым условием сельскохозяйственного производства, при этом основная масса населения становилась лишь безгласным орудием в руках деспота. Соответственно, жёсткий идеологический гнёт подавлял всякое сопротивление, так как неповиновение разума могло быстро привести (и приводило) к неповиновению действию.

Там же, где в масштабном искусственном орошении, или, напротив, в защите от разрушительных паводков и наводнений не было нужды, и были условия для появления небольших частных хозяйств, основанных по большей части на естественном орошении, формируется класс собственников – основа античной демократии. При этом в античной цивилизации без труда можно узнать вариант аграрного общества – полноправные граждане составляли меньшинство, которое, как и на Востоке, организовывало производство. При этом частная инициатива, не скованная деспотией, ещё больше сокращает зависимость людей от земли – ведь можно жить смелыми торговыми предприятиями. В данных условиях обществу нет необходимости сдерживать активность отдельных своих членов.

Западная Европа своей либеральной и капиталистической эволюцией также первоначально была обязана фактору почвы (основанное на естественном орошении земледелие) и внешнему фактору (отсутствие обширных контактных зон с кочевой периферией). Только очутившись в присущей Европе эколого-географической среде, варвары могли породить современные политические и экономические институты.

Без всякого преувеличения можно сказать, что именно Европа цивилизовала европейцев. Варварами пришли англы, франки и прочие германцы на эту землю, англичанами, французами и немцами покидали они её в поисках новых земель. Речь идёт об экологической интерпретации генезиса капитализма, потому что **фундаментальной причиной возникновения капиталистической экономики на Западе является то, что в экологических условиях Европы обществу ради собственного выживания не было необходимости сдерживать предпринимательскую инициативу своих праждан.** Жёсткое ограничение частной инициативы в средневековой Европе было вызвано очевидной необходимостью выжить после катастрофы, постигшей античный мир. Как только ситуация стабилизировалась, начала меняться и мораль европейцев. Совпадение тех же условий привело к схожим результатам и цивилизацию Японии.

Можно говорить о «жёсткой» энвайроментальной\* обусловленности цивилизационных процессов на Востоке в исторической ретроспективе, и, соответственно, о «мягкой» зависимости общественных структур Европы и Японии от вмещающего ландшафта. Иными словами, речь идёт о «скользящем» ландшафте Востока и «освобождающем» ландшафте Запада. Полезно также ввести понятие «вязкости» среды при жёсткой детерминации на Востоке. Перед нами стагнация как способ существования, догма как организатор производства.

Итак, история античности, европейского капитализма и феодализма обусловлена одним важнейшим фактором – это разные варианты использования преимуществ «освобождающего ландшафта». Поэтому вряд ли можно говорить о периоде античности как основной предпосылке капитализма. В Японии, например, не было античности, а капитализм возник автономно. Главное здесь – похожий на европейский децентрализованный японский феодализм.

---

\* От англ. environment «окружение, окружающая среда».

## Почему национальные ценности на Востоке замещаются западными?

Поскольку дивергенция восточных и западных политических и экономических структур была обусловлена энвайроментально, постольку наблюдаемая в Новейшее время их конвергенция объясняется устранением прямой зависимости человеческого общества от природы в результате Индустриальной революции.

*Цивилизации сближаются постольку, поскольку устраняется сам источник их особости.*

Сближение же их на основе сформировавшихся в условиях «освобождающего» ландшафта ценностей западного общества объясняется тем, что сегодня весь земной шар превратился как бы в один большой освобождающий ландшафт, где режим рек, направление ветров и процент содержания гумуса в почве больше не являются решающими факторами выживания общества.

Итак, развитие науки и техники сделало все страны похожими, причём похожими именно на Запад. Почему на Запад? Потому что с прогрессом производства сокращалась зависимость различных цивилизаций от природы, что способствовало раскрепощению личности в обществе, а поскольку сама экология Европы не сдерживала индивидуального развития, то западные народы и оказались впереди на общем для всех пути.

*Таким образом, либеральные ценности, будучи первоначально разработаны в наименее зависимых от природы обществах Европы, достигли мирового распространения после того, как прямая зависимость человеческого общества от природы была устранена полностью в результате Индустриальной революции.*

В этом суть, материальная основа и историческое значение эффекта замещения национальных восточных ценностей, нацеленных на стабильность, граничащую со стагнацией, на западные ценности.

## Три пути вестернизации

Исходя из приведённой выше схемы цивилизационной трансформации Востока можно выделить три типа замещения национальных ценностей западными, то есть три пути вестернизации.

1. *Эффект размывания* («Индийский путь») отличается постепенностью трансформации, её главным характером, когда индивидуализм и стремление к личному обогащению, не встречая отпора со стороны правительства, пропитывают общество сверху донизу.

2. *Эффект давления* («Китайский путь») действует в том случае, если западное сообщество неукоснительно и постоянно требует соблюдения прав человека в их западной интерпретации и так или иначе добивается перемен в мировоззрении как правительств, так и жителей Востока (решение китайских властей допустить частных предпринимателей в компартию страны, принятое на последнем съезде, подтверждает, что Китай пошёл именно по этому пути).

3. *Эффект ударов* («Иракский путь») служит инструментом вестернизации, если правящая элита жёстко оппонирует или даже бросает вызов западному миру, опираясь при этом на традиционные ценности. Результатом этого являются прямые военные операции стран западного альянса. Именно это произошло в Афганистане и Ираке.

\* \* \*

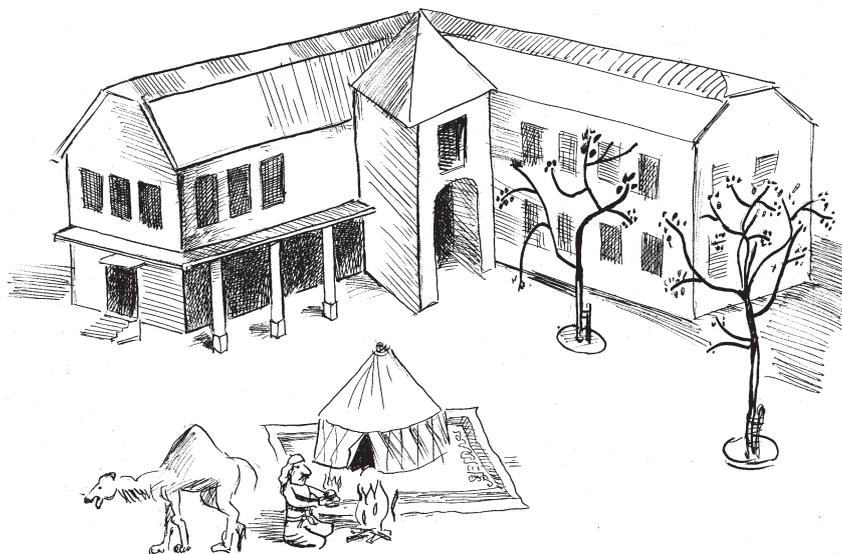
Таким образом, современный этап развития международных отношений, отличающийся оживлением интереса западных стран к насильственной трансформации структур восточных обществ, имеет под собой глубинные исторические причины. Изложенная концепция вестернизации позволяет сделать вывод о фактически неизбежной эскалации цивилизационных конфликтов в мире, в котором отсутствие альтернативного центра силы является мощным катализатором в сущности объективных процессов.

# ДВЕ ЦИВИЛИЗАЦИИ И ИХ ПОЗДНЕЕ ДИТЯ

**Р. М. ГУСЕЙНОВ,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры общей экономической теории  
Новосибирского государственного  
архитектурно-строительного университета

Восточное государство – первый в истории  
институциональный менеджер

С момента (если словом «момент» можно обозначать период в несколько тысячелетий) появления неолитического производящего хозяйства начал свой длительный путь развития институт государственности. Первые государства возникли именно там, где происходили революционные изменения в производительных силах и в экономи-



© ЭКО 2003 г.



ческой жизни вообще — в «речных цивилизациях» Древнего Востока. Там, в долинах Янцзы и Хуанхэ, Инда и Ганга, Пятиречья и Двуречья, в плодородных низинах Ирана и Закавказья, наконец, на африканском побережье Средиземного моря и в долинах Нила, в широкой полосе, ограниченной примерно двадцатью и сорока градусами северной широты, и появились очаги цивилизации, а вместе с ними и первые государственные образования.

Когда-то, в период «поголовного марксизма», мы вычитывали в учебниках тезис о том, что государство порождается классовым обществом, что государство — это аппарат насилия господствующего класса над классами подчиненными. И примеров тому в истории предостаточно. Особенно в истории европейской. Восточное государство значительно отличалось от европейского. Во-первых, восточное государство появилось, по крайней мере, на два тысячелетия раньше европейского. Во-вторых, и это самое поразительное, восточное государство появилось гораздо раньше, чем в обществе образовались классы. Тем более что классы в общепринятом (европейском) понимании в явном виде «просматриваются» на Востоке только в новое время. В-третьих, спонтанное, эволюционное, естественноисторическое появление государства на Востоке связано с созидательными, хозяйственными функциями, имеющими весьма отдаленное отношение к проблеме собственности на средства производства.

Стало общим местом то обстоятельство, что на Востоке развитие аграрной экономики сопряжено со строительством ирригационных сооружений. Но для такого рода строительных работ в глубокой древности нужно было организовать кооперацию огромной массы простого труда. Величественные памятники, многие из которых сохранились до сих пор, возводились без современной землеройной и строительной техники, преимущественно руками. На уровне отдельных сельскохозяйственных соседских общин осуществить такого рода кооперацию труда было невозможно. Внутри крупных племенных объединений путем естественного отбора стали выделяться роды, способные выдвигать харизматичес-

ких честолюбивых, умных, авторитетных лидеров, владеющих определенной суммой научно-технической информации, к тому же хороших воинов, смелых и склонных к риску, берущих на себя ответственность. Их роды и становились царскими родами, а выдвинутые ими меритократы<sup>1</sup> — царями, князьями, фараонами, восточными деспотами.

Почему именно деспотами? Потому что и сейчас порой бывает трудно внушить большим массам людей, что те или иные коллективные действия жизненно необходимы для них же. И если массовые действия трудно организовать в современном, стремящемся к гражданскому, обществе, то как-то было в далекие времена, когда большесемейные, родовые, трайболистские, локально-географические (общинные, соседские) интересы превалировали над всеми остальными, а понятия «общественный интерес» в человеческом сознании просто не существовало! В этих условиях лидер, помимо прочего, должен был обладать внушительной вооруженной силой и мощным идеолого-религиозным обоснованием своих действий. Не зря ведь одновременно с ирригационными и другими инфраструктурными объектами древнего Востока появились грандиозные культовые сооружения. Сакрализация, обожествление царя, князя, фараона — нормальное явление в древнем мире, и не только на Востоке. В свое время императоры Рима тоже использовали эту потребность людей обожествлять лидера.

Особенности восточной экономики были таковы, что в период революционных неолитических преобразований, по определению, не могло появиться частной собственности на землю (и воду, что на Востоке имело первостатейное значение). В сознании людей, живущих большими соседскими общинами и тяжелым совместным трудом, выживающих в борьбе с силами природы, не могла зародиться идея о том, что главные божественные производительные силы могут присваиваться отдельными лицами. Разве только пред-

---

<sup>1</sup> Меритократы — люди или группы людей, которые выделяются над средним уровнем локальных человеческих сообществ благодаря своим личным качествам, знаниям, мужеству, способности активизировать деятельность соплеменников или сограждан и вести их за собой во имя достижения каких-либо общественных целей.

ставителями богов на земле («помазанниками Божьими», как сказали бы позже христиане). А поскольку представителем Бога на земле является царь, он же — олицетворение и даже синоним публичной власти, государства, постольку вся земля и вода находятся в собственности государства, то есть царя.

Царь организует массовые хозяйственные процессы, мобилизует необходимые для этого ресурсы, распределяет средства производства и людей по сферам деятельности, завоевывает новые пространства для жизнедеятельности людей, защищает уже завоеванную и освоенную территорию, устраивает периодически ритуальные празднества для трудящихся-общинников. В результате *государство исполняет функции институционального менеджера*.

Но именно эта хозяйственная функция в условиях исторически обусловленного отсутствия гражданского сознания предполагает безусловное подчинение всех людей и всех общин воле и указаниям одного лидера — восточного деспота. *На Востоке авторитетность всегда перерастает в авторитарность*. Собственно, у общинников не было выбора: или подчиняешься царю и в совместном труде с другими общинами выживешь, — или гибнешь под ударами природных стихий и многообразных внешних врагов.

В результате на Востоке появляется весьма консервативная, сохранившаяся до наших дней *система огосударствленных общин*, которая и определяет социально-экономическое содержание древневосточных деспотий.

## Поголовное рабство

Теперь попробуем представить себе социальную структуру древневосточного общества. Естественно, оно не было однородным. Но различия между слоями, стратами не могли быть классовыми, потому что члены этого общества не различались по своему отношению ни к собственности, ни к способам получения дохода. Единственным собственником базовых средств производства, земли и воды, было государство в лице восточного деспота. А доходы всех

членов общества определялись *раздачами*<sup>2</sup> верховного правителя по его усмотрению в зависимости от заслуг перед государством. Конечно, за особые заслуги царь мог наградить особо отличившегося воина или чиновника земельным участком или иной частицей государственного достояния в виде безусловной, наследуемой частной собственности. Но это было скорее исключением, чем правилом. Все земледельцы и землевладельцы считались всего лишь пользователями земли или доходов с нее. Выражение «частный собственник» применимо к восточной экономике с большими оговорками.

Человек в древневосточных деспотиях становится частным владельцем земли, если:

- а) причастен к власти, является членом правящей элиты;
- б) получает собственность от власти за особые заслуги;
- в) беспрекословно служит власти.

И дело здесь не в размере земельного владения. И общинная земля, и земля отдельной семьи, и огромный княжеский удел – все эти земельные владения могли принадлежать частным лицам, семьям и общинам только при соблюдении одного из трех условий.

В восточных обществах в результате формировалась не классовая, а *сословно-кастовая система*. То есть социальные страты формировались в зависимости от хозяйственных или государственных функций их членов.

Классическим примером может служить кастовая система древней Индии, сформировавшаяся в период и после завоевания полуострова Индостан пришедшими с северо-запада ариями (XIV–XIII вв. до Р. Х.). К концу II – началу I тысячелетия до Р. Х. здесь сформировалась довольно четкая кастовая система. На самом вершине социальной лестницы стояли вожди-раджи и жрецы-брахманы. Это были наиболее привилегированные роды, из которых происходили правители и носители религиозных, научных и общекультурных знаний. Их социальная функция – руководить общинами и организовывать широкую кооперацию массы простого труда. На ступеньке ниже стояли аристократы-кшатрии, каста профессиональных воинов и высших чиновников. Их функция – создавать благоприятные политические и правовые условия для

---

<sup>2</sup> Термин «раздаточная экономика» введен в научный оборот О. Э. Бессоновой. См.: Бессонова О. Э. Институциональная теория хозяйственного развития России. Автореф. дисс. на соискание ученой степени д-ра социол. наук. Новосибирск, 1998.

производительного труда. Кшатрии не занимались хозяйственной деятельностью и содержались общинами и государством. Еще ниже – благородная арийская каста вайшья – земледельцев (не землевладельцев!), непосредственных и главных производителей материальных благ. Труд земледельцев ценился очень высоко и считался достойным занятием даже для представителей двух высших каст. В отличие от торговли или ростовщичества, чем могли заниматься только представители самой низкой «презренной» касты неариев-аборигенов – шудры. А где же рабы? Где эти тысячи строителей дорог, храмов, каналов, водохранилищ и дренажных систем, которые под ударами кнутов надсмотрщиков трудятся, согбенные и несчастные? Любителей столь примитивного подхода к экономической истории придется разочаровать.

Основной массой исполнителей «царских работ», имеющих общегосударственное значение, были «свободные» общинники. Слово «свободные» написано в кавычках не случайно. Дело в том, что *понятие свободы вообще не может быть применено к древневосточным обществам*. Сельские соседские общины (длительное время сохранявшие и кровнородственные связи), служилый люд, военная и чиновничья аристократия и даже служители культов – все были «рабами» верховного царя, деспота. Все члены общества фактически находились в полном подчинении царю, мобилизирующему и раздающему потребительские и производственные блага, финансовые ресурсы и привилегии. Верховный судья и, часто, верховный жрец, он не только «раздавал» блага, но и отнимал их, включая высшее человеческое благо – саму жизнь. *Восточный мир состоял из обществ «поголовного рабства»*. И только в этом смысле можно говорить о том, что древневосточная экономика зиждилась на рабском труде.

А были ли на Востоке рабы в собственном смысле этого слова? Естественно, были. Но, скажем, в той же Индии рабы находились вне каст, они выполняли самую грязную и тяжелую работу, которую не полагалось делать членам кастового населения. Это – *неприкасаемые (чандалы)*. До них нельзя дотрагиваться, потому что они «грязные». Их удел – уборка мусора и нечистот, убой скота, работа с трупами, в лучшем случае – тяжелая работа на каменоломнях. Они же – палачи, знахари, актеры. Рабы в собственном смысле

этого слова, как правило, приобретались на невольничьем рынке или захватывались в виде военной добычи. Рабы — это иноплеменники, инородцы. Конечно, на Востоке существовало и долговое рабство соплеменников. Но социальное положение раба-должника несравненно более благоприятное, ведь это «свой» раб, который отработает свой долг и снова станет свободным. Раб-соплеменник порой — неполноправный «член семьи», живущий в доме кредитора и свободно общающийся со своим хозяином, членом того же сословия или касты. Иноплеменник же — вечный чандала, неприкасаемый из поколения в поколение.

Итак, назовем главные особенности восточной экономики и основные причины консерватизма восточных обществ<sup>3</sup>.

- ❖ Экономика древних восточных цивилизаций основывалась на гипертрофии государственной собственности и государственного хозяйствования.
- ❖ Частная собственность существовала, но только в виде «дочерней» по отношению к государственной собственности и в тесной взаимосвязи с ней.
- ❖ Общественные отношения в древневосточных цивилизациях формировались на базе сословно-кастового (а не классового<sup>4</sup>) строя и системы «поголовного рабства».
- ❖ Собственно рабский труд не имел большого производственного значения, основными непосредственными производителями материальных благ были члены сельских соседских общин.
- ❖ В древневосточных деспотиях формировалась патерналистская система мобилизационно-раздаточной экономики.
- ❖ Итоговое содержательное определение социально-экономической жизни восточных обществ: это система огосударственных общин<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> Лишь в 1955 г. парламент Индии принял закон, запрещающий дискриминацию по кастовому признаку. Однако, хотя касты отменены, но индийские граждане прекрасно знают, кто есть кто. И браки между выходцами из разных «несуществующих» каст — крайне редкое явление до сих пор.

<sup>4</sup> Российские исследователи иногда используют компромиссное понятие «раннеклассовый строй».

<sup>5</sup> Способ производства, сформировавшийся в древневосточных деспотиях, К. Маркс условно называл термином «азиатским». Понятно, что ареал его распространения более широк и распространяется на Северную Африку и даже на Южную Европу эпохи ранних цивилизаций (например, Греции XI — IX вв. до Р. Х.).

## Глобальный разрыв: «Восток – Запад»

Совсем по-другому развивалась экономика Запада. Сразу отметим самое главное:

- ✧ экономика европейских общественных систем основывалась на частной собственности;
- ✧ общественные отношения в европейских цивилизациях формировались на базе классового строя;
- ✧ на определенном этапе европейских классовых обществ труд несвободных, прежде всего рабов, приобретал основную хозяйственную значимость;
- ✧ государственная, общинная и частная собственность были строго разделены и обеспечены соответствующим законодательством;
- ✧ итоговое содержательное определение социально-экономической жизни западных обществ: это система взаимодействующего, но отдельного, сегрегированного сосуществования государственного (полисного) и частного хозяйствования.

Уже эти пять пунктов показывают, что человеческое общество с самого начала цивилизационного развития было разделено на сильно различающиеся системы – восточную и западную. Глобальный разрыв «Восток – Запад» на длительном этапе человеческого развития (примерно до XVI–XVII вв. нашей эры) делал само понятие «мировая экономика» лишь условным обозначением торговых связей между восточными и западными странами. Говорить о каком-либо органическом мирохозяйственном единстве древних и средневековых цивилизаций не приходится.

Знающий читатель тут же возразит: а как же Япония, Южная Корея, Китай, наконец? Разве социально-экономическое развитие этих стран не начинает повторять путь западных цивилизаций? Разве внешний облик урбанизированных восточных систем не подтверждает существование некоего единого вектора мирового прогресса?

Не будем торопиться с возражениями. Скажу заранее: в самих вопросах есть ключи для ответа. Они заключены в словах «внешний облик». До XVIII в. западные короли и императоры с завистью смотрели на роскошь восточных правителей и пытались перенимать их «внешний облик» в

одежде, манерах, архитектурных ансамблях. Но сами при этом оставались европейцами. Наивнейший человек Петр Великий всерьез верил в то, что если снять с русских кафтаны и надеть на них венгерские и немецкие одежды, то российская правящая элита тут же станет европейской. Увы, изменения внешнего облика зачастую скрывают крайне замшелые, а порой и реакционные элементы общественно-экономического содержания отношений.

Есть немало доказательств тому, что весь мир движется в одном направлении. Во всяком случае, наиболее развитые социально-экономические системы, сосредоточение «золотого миллиарда» населения земли, уже прошли путь от доиндустриальной экономики к индустриальной, а от нее — к постиндустриальной. Но каждый отдельный народ, каждая отдельная страна выбирает свой путь, свою тропу движения в едином направлении. И не нужно забывать, что большая часть человечества почему-то проигнорировала этот «божественный вектор» и предпочла остаться в «традиционной» социально-экономической среде.

### Античный мир

По справедливому мнению Л. Г. Горичевой, родовым цивилизационным признаком европейской культуры является индивидуализм. Все остальные цивилизации — коллективистские<sup>6</sup>. И это подтверждается огромным массивом археологических и письменных исторических источников.

Элементы классового общества обнаруживаются на островах Эгейского моря еще в XXI—XVII вв. до Р. Х. Государства, возникшие в бассейне Эгейского моря во II тысячелетии до Р. Х., имеют более выраженные черты классовых обществ. Сама природа здесь давала возможность производить материальные блага на базе кооперации количественно небольших групп людей, даже отдельных семей. Субтропический климат и благоприятные условия для садоводства, пастбищного скотоводства, рыболовства, наличие разнообраз-

---

<sup>6</sup> Горичева Л. Г. О культурно-исторической целостности национально-государственного хозяйства // Историко-экономический научный журнал. 2000. № 7. С. 8.

разных полезных ископаемых приводили к раннему образованию частной собственности отдельных семей и разложению общинных связей. Тысячелетие с XVIII по IX в. до Р. Х. ознаменовалось переходным характером экономики в островной и материковой Греции. Здесь постепенно развиваются домашнее рабство и аренда земли (частными лицами у общин и городов-государств). Появляются и факты применения наемного труда, различные формы которого практически всегда существовали в европейских цивилизациях.

На территории Греции рано стали развиваться товарное хозяйство и, соответственно, торговля. Когда последняя из миграционных волн индоевропейцев на запад привела в XII в. до Р. Х. к заселению Эллады племенами дорийцев, они быстро обнаружили, что эта земля малопригодна для зернового хозяйства. «Средиземноморскую триаду» – ячмень, виноград и оливы – вот что можно было выращивать здесь наиболее интенсивно. Отсюда появление выгодных экспортных продуктов – вина, пива, оливкового масла. Новавленные греки объективно вынуждены были колонизовать окрестный мир Средиземноморья, активно развивать торговлю и мореплавание. Понятно, что в отличие от восточной специфики, такого рода деятельность не требовала больших масс труда.

Любопытно, что у греков очень рано появились цивилизационные и культуртрегерские амбиции, доходящие до своеобразного грекоцентризма. По письменным источникам, уже с XI–VII вв. до Р. Х. в сознании греков человечество делилось на эллинов и варваров. А в VII–VI вв. греки ощущали и фиксировали дихотомию Восток (варварский) – Запад (эллинский, культурный, цивилизованный). Между тем, колониальные захваты греков сыграли значительную позитивную роль для самой эллинской культуры. В V–IV вв. греки именно у «варваров» многому научились: у ассирийцев – архитектурному и скульптурному искусству, у финикийцев – азбуке, у египтян – геометрии, у халдеев – астрономии.

В XI–IX вв. до Р. Х. в греческих общинах рабов еще немного, но среди свободных общинников выделяются многонадельные и малонадельные граждане. Народная лексика

уже называла знатных членов племенных союзов и вельмож первых государственных образований «жирными» и «тучными». Совсем обедневшие свободные – феты – жили наймом, возможно, беря плату вперед в виде займов. В Греции интенсивно развивается ремесло. Во всяком случае, социальный статус ремесленников-демиургов был гораздо выше, чем у фетов.

К X в. до Р. X. в греческих городах-государствах земельные участки уже прочно закрепились за отдельными семьями на правах частной собственности. Правда, в IX в. в Спарте была осуществлена попытка уравнилельного распределения полисной земли между семьями во временное владение (приписываемая легендарному законодателю Ликургу), однако процесс приватизации общинных земель теперь невозможно было остановить.

Уже в VIII в. до Р. X. во всей Греции существовало классическое рабство, хотя основными производителями сельскохозяйственной продукции оставались свободные греческие семьи. Вообще VIII–VI вв. – это время окончательного формирования социально-экономической системы античной Греции: *частнособственнические отношения, частное товарное производство, эксплуатация частных рабов, отсутствие сильной централизованной власти, самоуправление общины полиса* – вот характерные результаты этого процесса.

В 621 г. до Р. X. в Афинах архонт Драконт составил свод законов, юридически оформлявший право частной собственности. Причем всякие посягательства на частную собственность карались с крайней жестокостью, преимущественно смертной казнью. Уже тогда грекам (европейцам!) становилось ясно, что есть один способ приобретения чужой собственности – купить. Уточним: речь шла не только о частной собственности, а о чужой собственности вообще<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Приобретение чужой собственности посредством «революционной целесообразности» или путем мелочных раздач государственной собственности уже тогда считалось и незаконным и безнравственным. Но впереди были сотни попыток иными, нерыночными, способами перераспределить собственность, которые всегда завершались системными кризисами самых различных обществ.

В 594 г. до Р. Х. выдающийся греческий государственный деятель афинский архонт Солон провел ряд глубоких экономических реформ, одна из которых была практически революционной. Солон уничтожил долговую кабалу. С этого момента афиняне не могли быть проданы в рабство. Итак, *с VI в. все греческие рабы были иностранцами, рабство соплеменников было запрещено*. И если до реформ Солона в Аттике преобладала эксплуатация закабаленных крестьян, то после реформ – эксплуатация рабов-иностранцев и отработочная рента должников-греков.

Разрешить проблему источников рабского труда грекам долгое время удавалось за счет колониальных захватов. Впрочем, хотя рабы и были абсолютно бесправными, их эксплуатация не была столь жестока, как позже в Римской империи. Во всяком случае, история античной Греции не знает крупных восстаний рабов. И еще одна особенность: даже в самый блестящий период греческой истории – при Александре Македонском и его преемниках (IV в. до Р. Х.) значение труда самих греков не падало. Греческий полис оставался коллективом равноправных граждан, чье имущество и достоинство охранялись государством, а частная инициатива, предприимчивость и обогащение поощрялись. В Афинах рабы никогда (до римского завоевания) не превышали 35% населения, хотя и трудились в производственной сфере, в том числе в крупных ремесленных мастерских – эргастериях (в римско-латинской терминологии). Есть свидетельства тому, что в Аттике зажиточные крестьяне, имевшие рабов, работали вместе с ними.

Первое крупное, глобального уровня, столкновение западной и восточной цивилизаций произошло в V в.: Греция столкнулась с Персией, великой восточной деспотией, – и победила ее, впервые показав преимущества западной экономики и западного политического строя, пусть усеченной, пусть рабовладельческой, но все-таки демократии.

### К чему приводят бесплатные «хлеб и зрелища»

**П**остепенно рабовладение и производительное применение труда рабов стали обычным явлением в гре-

ко-римском мире. Именно здесь, в Римской республике (VI–II вв.), а затем империи, классическое рабовладение приобрело свои завершённые формы. Кстати, и здесь очень рано, в V в. до Р. Х., исчезло долговое рабство римских граждан, в IV в. запрет долгового рабства граждан Рима был оформлен законодательно. И здесь было принято законодательство (так называемые законы XII таблиц, датируемые 451–450 гг. до Р. Х.), наказывающее преступления против собственности суровее, чем против личности.

Рабовладение Рима носило более жесткие, а порой и жестокие формы. Здесь, в отличие от Греции (и, тем более, от восточных деспотий), были запрещены браки между рабами. Рабы в результате не воспроизводились естественным путем. Тем не менее в период со II в. до Р. Х. и до II в. н. э. рабский труд стал преобладать в римской метрополии. Нетрудно догадаться, что единственным источником рабского труда были войны и работорговля.

Одновременно происходила пауперизация свободных крестьян Рима. Уже с III в. до Р. Х. в Риме появляются хлебные раздачи, игры и зрелища за счет казны. Чрезвычайно быстро развиваются ростовщичество и торговля. Свободные все меньше занимаются производственной деятельностью, а все больше – спекулятивными операциями. Римский же плебс просто начинает бездельничать. Да и незачем было трудиться: только в Италии насчитывалось 10–12 млн рабов, работавших и в сельском хозяйстве (латифундиях и виллах), и в ремесленной промышленности, и в строительстве. Римляне настолько были воодушевлены своими победами, что иной раз отменяли налоги со свободных римских граждан. Попытка Тиберия Гракха (134 г. до Р. Х.) восстановить старое римское крестьянство и муниципальный строй ни к чему не привела: паразитизм свободных разъедал римскую экономику. Свободных, нанимавшихся на работу, презирали, считали близкими к рабам. Наемника можно было получить в наследство, в приданое, сдать по контракту и даже купить.

Эти обстоятельства и привели к гибели великую античную империю. Пока территория римского государства рас-

ширялась, пока в метрополию безостановочно поступала рабская рабочая сила, экономические проблемы, так или иначе, разрешались. Но уже в самом конце II в. положение стало меняться. Участились набеги кельтов и германцев на северные провинции. Средиземноморские пираты стали сильным ограничителем для римского судоходства и работорговли. Пока империя была богата и могущественна, на это никто не обращал особого внимания. Но нужда в рабах обострялась настолько, что землевладельцы стали похищать их друг у друга, хватали и обращали в рабство дезертиров, путешественников и бродяг.

Первые века новой эры ознаменовались сокращением масштабов и прекращением войн Рима, спадом экономической жизни и натурализацией сельского хозяйства. Разорение италийского крестьянства, не выдерживающего конкуренции с рабовладельческими хозяйствами, привело и к упадку римской армии. Она становилась наемной, что требовало непосильных затрат казны. Соответственно увеличивались налоги, вызывающие недовольство граждан Рима.

Не менее пагубно сказались на экономике Рима внутренние смуты. Наемные солдаты не раз захватывали императорский трон и торговали им. В III в. н. э. Риму все труднее стало отражать вторжения франков, алеманов, готов, славян, самозванных императоров Галлии и Сирии. Внутри империи начались религиозные распри в связи с быстрым распространением христианства.

В 330 г. император Константин перенес столицу империи на восток, в Византий (Константинополь). Наконец, в 395 г. Римская империя была разделена на Западную и Восточную. *А в 476 г. под ударами «варварских» племен Римская империя пала.* Так завершился блестящий мир античного рабовладения.

Вообще-то выдающиеся умы римского общества предупреждали о том, что рабовладение и вызванный им пауперизм трудящихся и паразитизм существования чреваты глубоким кризисом системы. Но как это всегда бывает в истории, сильные мира сего, ослепленные своим величием, редко прислушиваются к ученым.

Выдающийся ученый-энциклопедист и агроном Варрон писал в конце I в. в книге «Сельское хозяйство» о необходимости изменить отношение к рабу, разрешить ему завести семью, собственность, даже советоваться с ним по хозяйственным вопросам (в отличие от Катона Старшего, который веком раньше считал раба всего лишь «говорящим орудием»). Некоторые позитивные изменения по отношению к рабам возникли в связи с распространением христианства в правящем классе империи.

В 319 г., при императоре Константине, христианство, провозглашавшее равенство людей перед Богом, стало официальной религией в Риме. Значительные изменения происходили и в экономике, прежде всего, в сельском хозяйстве, где распространение получил колонат – переходная форма отношений между землевладельцем и зависимым земледельцем, нечто похожее на барщинное хозяйство, характерное для средневековой Европы.

Однако **переход от одной системы социально-экономических отношений к другой происходит веками.** Между гибелью Западной Римской империи и становлением европейского феодализма пройдет, по крайней мере, 400 лет. А пока на арену европейской истории вышел новый субъект – свободный франкский крестьянин-общинник, завоеватель римских провинций.

## Античный мир и Восток

**А** теперь разберемся в тонком вопросе о том, насколько сильно повлияли античные империи на социально-экономическую жизнь восточных деспотий.

И древнегреческие завоеватели, и древнеримские императоры с вожделием обращали свои взоры на Восток. Особенно преуспели в «освоении» Востока греки. Александр Великий дошел аж до Инда. Он хотел создать новый эллинистический мир, мировое и «вечное» господство греков. И в определенной мере это ему удалось. После смерти Александра Македонского в Европе и Азии образовалось несколько эллинистических государств на территории Егип-

та, Двуречья, Сирии, Ирана, правящая элита которых почти тысячу лет (!) говорила на греческом языке и считала себя наследницей великого македонянина. Греческий язык был распространен и в Римской империи, которая тоже постоянно стремилась на Восток. Естественно, что в Византии, в стране с греко-христианскими традициями, греческий язык был государственным.

Казалось бы, такая славная история эллинизма должна была оставить неизгладимый след в культуре, социально-экономической структуре, способах хозяйствования хотя бы в Западной Азии и в Северной Африке. Но этого не произошло. Не было, в конечном итоге, не только «огречивания» и романизации Азии, не произошло даже социально-экономического синтеза азиатской и европейской структур. Прочитую известного российского исследователя истории Востока Л. С. Васильева: «Исламизация западноазиатского региона в исторически кратчайший срок наглядно подтвердила, что фундаментальные основы восточной структуры и после тысячелетнего эксперимента оказались практически непоколебленными. Тем более все сказанное относится к тем очагам древневосточной цивилизации, которые не отличались заметной открытостью к инновациям и много более очевидно, нежели западноазиатский, развивались за счет преимущественно собственных внутренних потенций на основе все той же фундаментальной восточной структуры»<sup>8</sup>.

Таким образом, на рубеже древней и средневековой эпох Запад не смог, при всех потрясающих успехах, осуществить культурную и экономическую экспансию на Восток. Разобщению двух супермиров – Востока и Запада – немало способствовали мировые религии. Несмотря на то, что в исламе легко обнаруживаются заимствования из иудейских и христианских традиций, это не стало основанием для поиска «мостов единства». Бог-то един, да пророки разные. Запад оказался более восприимчив к христианству, а Восток – к мусульманству.

---

<sup>8</sup> Васильев Л. С. История Востока: В 2 т. Т. 1. М.: Высш. шк., 1998. С. 234.

## Россия – позднее дитя двух цивилизаций

Думаю, читатель догадался, что я хочу сказать по поводу истории российской экономики.

Относительно поздно войдя в сообщество цивилизованных народов, Русь проявила такие особенности своего развития, которые не позволяют отнести ее безусловно ни к западной, ни к восточной цивилизации.

Только архаичные сообщества людей в «дописьменной» истории России жили и трудились «как все», так же, как и на территории, скажем, Южной Азии, Центральной Европы или Латинской Америки. Все этапы первобытной родоплеменной истории Россия прошла вполне «закономерно». Люди, населявшие нашу территорию, выдержали борьбу с природой, успешно осуществили «неолитическую революцию», перейдя от добывающего к производящему хозяйству, организовались в племенные сообщества и к моменту появления первых письменных свидетельств о народах – славянских, угро-финских, тюркских, населяющих огромные пространства от Онежского и Ладожского озер до низовий рек Прут, Днестр, Южный Буг, от Карпат до Оки и Волги, а эти сведения относятся к VI в. нашей эры, уже вполне были готовы к тому, чтобы вступить на путь цивилизационного развития. Но на этом единство с «остальным миром» завершается.

Нет, *Россия не сошла с мировой трассы социально-экономического прогресса, она двигалась в том же направлении, но своими неизведанными путями.* Чем же отличалась Русь от Европы?

1. Европа к VI в. – это территория, на которой господствовали народы романо-германской группы, сильно отличающиеся и по языку, и по менталитету, и по технико-технологическим способам сельскохозяйственного производства от племен славянских и угро-финских.

2. Европа не раз в своей истории оказывалась объединенной под крышей относительно единого государственного образования во главе с государем романского или германского происхождения. У восточных славян,

будущих русских, государственные объединения происходили на собственной этнической основе. История этих объединений практически не была связана с процессами, в том числе экономическими, происходящими в Западной и Центральной Европе.

3. России не коснулась, или коснулась в минимальной степени, бенефициальная революция, создавшая некое европейское иерархическое единство. Поместье, российская форма бенефиция, условного феодального земельного владения за службу государю-сюзерену, появилось совсем в другую эпоху. Первое упоминание об условном земельном владении относится к 1328 г., времени княжения Ивана Калиты, тогда как в Европе это событие относится к VIII в.

4. Россия не попала по ряду обстоятельств в «единую семью» христианских народов Европы, объединенных католичеством. В этой связи Европа и Русь часто противопоставлялись в истории как враждебные силы, чему были совершенно объективные причины не только социально-экономического, но и, как видим, религиозного свойства<sup>9</sup>. Характерно, что и «протестантская революция», начавшаяся в Европе в 1517 г., практически не затронула Россию и считалась европейской экзотикой или ересью.

5. Не морализируя на этот счет, упомянем еще и то, что в России не было процессов, аналогичных европейскому Ренессансу, здесь не возникло идеалов свободной мысли, самоценности человеческой личности, стремления к политической свободе.

6. Наконец, Россия не знала и «коммунальной революции», предвестницы перехода к буржуазной социально-экономической системе. В Европе же города стали добиваться вольности различными путями еще в XI–XII вв.

---

<sup>9</sup> Католицизм не мешал европейским народам уничтожать друг друга в бесконечных войнах, но все же это была, так сказать, внутрисемейная борьба. Россия же, держава православная, воспринималась в Европе как «другая», враждебная внеевропейская сила.

Сказанного достаточно для того, чтобы понять: экономическая история России не может быть тождественна экономической истории Европы. Хотя мы шли «туда же», но «по-своему». Это не означает, что экономика России была абсолютно закрыта для Европы. Нет, Россия была связана с миром — западным, южным и восточным — довольно интенсивными торговыми отношениями, политическими союдами, династическими браками, личными контактами отдельных людей. Россию знали, порой побаивались, иногда пытались завоевать и даже уничтожить, но никто не смог изменить особого национального характера ее экономики, даже если менялась внешняя атрибутика жизни людей на бытовом уровне.

Означает ли все это, что Россию надо отнести к восточной цивилизации? И тут последует отрицательный ответ. Попробуем обосновать этот взгляд на нашу экономическую историю.

К VI в., когда восточнославянские племена и их объединения вступили на историческую арену, на территории будущей Руси продолжал господствовать общинный строй. Важнейшим занятием восточных славян было земледелие. Но земледелие было исключительно экстенсивным, трудоемким, а ввиду сурового климата и крайне рискованным. В таких условиях объективно возникала необходимость в общинном владении землей и в совместном общинном труде. Пожалуй, именно в этом, в природно-климатических условиях, надо искать живучесть и консерватизм русского общинного строя.

И действительно, все исторические источники — византийские, арабские, скандинавские — подтверждают незыблемость русской соседской общины, верви на юге и мира на севере, ареала расселения прарусских племен.

С самого начала своего цивилизационного развития восточные славяне не испытывали недостатка земли, что и явилось причиной пренебрежительного отношения к возможным интенсивным формам земледелия. Крестьянская общинная колонизация новых территорий — характерная черта русской экономики, сохранившаяся до настоящего времени.

Частной собственности на землю прарусские племена не знали, в отличие, например, от франков, у которых в VI–VII вв. уже появился аллод – частная земельная собственность, формировавшаяся за счет королевских пожалований.

Несмотря на некоторую локализованность жизни общин, особенно в северных лесных зонах, будущие россияне уже в те времена прекрасно демонстрировали свою способность к коммерции и торговле. Во всяком случае, торговля с арабами и хазарами к VIII в. была заурядным делом. Чем же торговали восточные славяне? А тем же, чем торгуют сейчас россияне, – предметами добывающих отраслей: мехами, медью, воском да рыбой.

Поскольку экстенсивное хозяйствование оставалось основным методом и у западных земледельческих соседей, и у восточных кочевых народов, славянам приходилось много воевать. Воевать порой не вполне удачно: поскольку племенные союзы часто сталкивались друг с другом, они плохо оборонялись от внешних врагов. В конце VIII в. северные племена были покорены варягами, а южные – хазарами. Сама жизнь, задача выживания и сохранения своей самобытности, едва народившейся цивилизации объективно требовали объединения. Только мощный государственный союз восточнославянских и угорских племен мог противостоять разбойничьим походам викингов и «гнетущей власти иудейских каганов Хазарии»<sup>10</sup>.

Поскольку сами славянские князья не смогли выделить явного лидера, достаточно авторитетного для трудного объединительного процесса, они обратились за помощью к варяжским вождям, и в 862 г. на Руси появился основатель первой великокняжеской династии Рюрик. Политическая деятельность варяжских князей – не наша тема, да и сюжеты о призвании варягов и «норманнской теории» – тема избитая и даже банальная. На мой взгляд, здесь просто нет предмета для спекуляций. Норманны не только не «оваря-

---

<sup>10</sup> Митрополит Иоанн. Русь Соборная: Очерки христианской государственности. СПб.: Царское дело, 1995. С. 11.

жили» русских, а сами очень скоро стали русскими. Об этом свидетельствуют даже имена первых князей Рюриковичей. Если Рюрик, Олег, Игорь и Ольга – имена явно норманнского происхождения, то уже князь Святослав (964–972) наверняка идентифицировал себя как русича, славянина, русского. Подозреваю, что варяги и не ставили перед собой цели «норманнизации». Им и без того было хорошо и вольготно на Руси.

Уже этот факт показывает, что в плане политической культуры Россия тяготела больше к Европе, чем к Азии. Но с точки зрения истории экономической мы найдем здесь и много восточного.

*Во-первых*, в России сильны традиции общинности. Даже П. А. Столыпин не смог их разрушить. А И. В. Сталин в свое время ловко сыграл на общинных иллюзиях в период **колхозизации** советского крестьянства.

*Во-вторых*, в России чрезвычайно сильны традиции государственного хозяйствования, более того, – традиции превращать в некий культ государственную мощь. Думаю, что особую роль в культивации и консервации такого отношения к государству сыграл факт принятия в 988 г. христианства как государственной религии в его восточном византийском варианте. Византийский вариант православия наиболее соответствовал феодальному общественно-политическому и экономическому строю, идеологически обосновывал и способствовал признанию таких его основных характеристик, как условность землевладения («вся земля – божья»), покорность властям, нерыночность экономических связей в обществе, общинность в труде и быте, соборность в политическом устройстве общества. К тому же православная церковь оказалась достаточно сильной и организованной для того, чтобы в будущем сохранять и консервировать свою ортодоксальность и успешно противостоять еретическим и – позже – протестантским веяниям.

Религия на Руси не только давала народу надежду на спасение, но и идеологически обосновывала образование централизованного государства византийского типа. Этот

тип предполагает смещение общественных ценностей от личности гражданина к государственности. **Не государство для человека, а человек для государства — вот главный принцип византизма.** Когда после долгих лет нестабильности и татаро-монгольского владычества Русь в лице Московского государства вновь становилась мощной мировой державой, православная церковь обосновывала имперскую идеологию «Москва — третий Рим, а четвертому не бывать»<sup>11</sup>.

*В-третьих*, долгое господство восточных иноземцев тоже сыграло своеобразную роль в утверждении особой модели развития российской экономики. Монголам-кочевникам не была чужда идея единого государства, население которого является данниками центрального правительства. Монголы поневоле становились государственниками, ведь им нужен был покой не в одной деревне и не в одной стране, а на всей территории империи. Правы А. Баков и В. Дубичев, когда пишут, что в империи монголов «впервые была опробована технология государственного строительства на основе идеи надэдеологического, надконфессионального и наднационального общества. Империя Чингисхана стала зародышем той страны и того общества, в котором мы ныне живем»<sup>12</sup>. В конце концов, в реальной истории великое Московское государство было наследником не Киевской Руси, а той Руси, которая находилась под властью золотоордынских ханов.

\* \* \*

**Е**стественным будет вопрос: не слишком ли глубоко в историю забрался автор, чтобы обосновать тезис об особом историческом статусе России? Нет, конечно, тем более что и вся известная специалистам история нашей

---

<sup>11</sup> Идею Третьего Рима сформулировал Филофей, настоятель Елеазаровского монастыря в Пскове. Он писал в 1510 г. Василию III: «Два Рима пали, третий стоит, а четвертому не бывать».

<sup>12</sup> Баков А., Дубичев В. Цивилизации Средиземья. Новейший учебник истории. Екатеринбург: ИПП «Уральский рабочий», 1995. С. 12–13.

страны не так уж и протяженна во времени, всего каких-то 12 веков. Не сравнить с историей восточных цивилизаций и античного мира! Но за эти 1200 лет многие существенные экономические явления закрепились генетически. **Изменения же на генетическом уровне происходят или очень медленно, или катастрофически.** Российские правители, мечтавшие о преобразованиях в экономике, о модернизации нашей хозяйственной системы, всегда предпочитали второй – катастрофический – вариант. И всегда после попыток внедрить «европейские модели» социально-экономической жизни наша страна возвращалась к некой оригинальной синтетической форме, в которой противоречиво сочетались европейское политическое и – иногда – идеологическое устройство с восточной экономической системой.

В России никогда не было свободного рыночного хозяйства европейского образца. Нет его и сейчас. И, судя по всему, не будет никогда, потому что к «свободному рынку» мы просто уже опоздали: в развитых системах, переходящих к посткапиталистическому и постиндустриальному развитию, его уже нет. Если быть предельно объективным, если уж действительно нам нравится думать «по-византийски», то в современную эпоху мощь и величие России может возродиться только как страны передового Востока. Отсталым Западом мы уже были. Ничего хорошего это нам не принесло.

## Резюме

Автор утверждает, что происшедший в глубокой древности, в период неолитической революции, глобальный разрыв между Востоком и Западом сохранился до сих пор. Восточная экономика развивалась при гипертрофированной роли государства, западная – на основе индивидуализма и частного предпринимательства. Россия же пыталась синтезировать достижения той и другой системы. Но вместе с достижениями она воспринимала и негативные элементы обеих систем. В результате Россия выступает скорее как передовой Восток, нежели отсталый Запад.

Увлекательно написанная, насыщенная историческим и современным материалом книга А. П. Прохорова «Русская модель управления» (М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2001)<sup>1</sup> продолжает вызывать разноречивые отклики. Публикуем полемическую рецензию известного социолога В. Э. Шляпентоха.

---

# ВИНОВАТА ЛИ РУССКАЯ МОДЕЛЬ?

(О КНИГЕ А. П. ПРОХОРОВА  
«РУССКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ»)

**В. Э. ШЛЯПЕНТОХ,**  
профессор,  
Университет штата Мичиган,  
США

Чтобы справедливо оценить эту книгу, читатель должен принять важное для себя решение – определить ее жанр. Если полагать, что перед нами текст автора, стоящего на постмодернистских позициях, то можно отказаться от каких-либо критических замечаний. Кто подвергнет сомнению авторское видение прошлого и настоящего России и иностранных стран и рискнет претендовать на то, что его, читательское, представление о предмете более «правильно»? Все картины мира, в чьем бы сознании они ни возникали, равноправны, и ни одна не является более равноправной, чем другие (если перефразировать Оруэлла). Ученый-постмодернист – тот же художник: оцените красоту и выразительность его картины, но не «давите» на нее эмпирикой.

Однако можно рассматривать книгу как серию эссе – жанр, в котором автор высказывает гипотезы по поводу реального мира, но которые зачастую трудно эмпирически

---

<sup>1</sup> Две главы из книги в журнальном варианте публиковались в «ЭКО»: «Заначка и обманные управленческие технологии» (2002. № 10–11), «Отношение русских к богатству и бедности» (2003. № 2).

© ЭКО 2003 г.



доказать. Если подходить к ней именно так, ее можно оценить как весьма удачную. Текст написан столь увлекательно, что при чтении жалко пропустить даже один абзац, — повсюду рассыпаны парадоксальные мысли и невообразимые для тривиального ума параллели. Автор абсолютно свободен от комплекса преклонения перед авторитетами и догмами современной науки. Он с завидной легкостью вводит новые понятия глобального характера (например, предложение делить историю любой страны на «стабильные» и «нестабильные» эпохи на с. 188). Особенно восхищает его неисчерпаемая готовность использовать примеры из самых разных эпох и стран.

Такое смешение времен и границ возможно только благодаря тому, что автор верит, во-первых, в доминирующую роль национальной культуры, в частности русской, в таких сферах, как экономика, политика и социальная жизнь, а во-вторых, в цикличность исторического процесса (он использует метафору «маятника» на с. 175).

Рецензент, сторонник «формальной социологии», оперирующей универсальными в пространстве и времени социальными структурами, также является противником мнения о том, что старые социальные структуры заменяются полностью новыми, как полагали марксисты. Автор рецензии сам в своих последних работах утверждает, что тоталитарные или феодальные структуры (не говоря уже об олигархических или криминальных) существовали в самые различные эпохи и продолжают существовать по сей день. Однако он не может полностью отказаться от взгляда, что мир существенно меняется, и ему не хватило бы смелости, как автору рецензируемой книги, на одной странице апеллировать к античной цивилизации, варягам, Киевской Руси, христианству, немецким и еврейским традициям, чтобы объяснить успехи инородцев в России (с. 190). Весьма рискованным кажется и сравнение соперничества князей в «условиях монголо-татарского ига» за благосклонность Орды с сегодняшней конкуренцией в отечественном бизнесе за «поддержку властей в борьбе с конкурентами» (с. 174–175 и 341–342) или сопоставление Павла Первого и Хрущева (с. 142).

Поражает воображение и смелое использование различных явлений общественной жизни в качестве индикаторов глубинных процессов в стране. К примеру, неудавшийся расцвет русского рока А. П. Прохоров не побоялся объявить показателем «национального провала» и доказательством того, что «традиционно оптимистическое представление о безграничных интеллектуальных и творческих богатствах нашего народа уже не вполне соответствует действительности» (с. 320).

Неожиданное выявление причинной зависимости одних событий от других в «Русской модели управления» не может не порадовать любителя острых интеллектуальных впечатлений. Так, снижение размаха сталинских репрессий среди аппаратчиков автор решительно объясняет тем, что «управляющие» нашли способ «избежать единоличной ответственности и затянуть решение, пока не прояснится, как на самом деле быть» (с. 200), а гибель советской системы — тем, что советские менеджеры «стали настаивать на легализации свободного предпринимательства» (с. 146).

Но как только читатель подойдет к книге как к тексту, описывающему результаты научных изысканий, и применит к выводам автора обычные для современной науки принципы верификации высказанных утверждений (и в частности, метод фальсификации, то есть поиск фактов, им противоречащих) — отношение к книге существенно меняется.

Наверное, можно полагать, что наиболее ценным в книге Прохорова является его исследование роли конкуренции в российской истории. Особенно полезно изучение конкуренции в постсоветской экономике, с которой автор знаком как реальный ее участник в роли менеджера и консультанта. Используя степень развития конкурентности как главный критерий для ее оценки, автор делает множество интересных наблюдений и обобщений. Он, например, отмечает, что нынешний директор по сути не зависит ни от кого — ни от начальства, как раньше, ни от рынка, поэтому и неудивительно, что сменяемость директоров крайне низка, видимо, намного ниже, чем при советской власти (с. 179–180). А. П. Прохоров убедительно показывает, как в современ-

ной России закон о банкротстве оказался средством не оздоровления экономики, а инструментом легкого для крупных магнатов захвата чужой собственности (с. 182–185).

Однако автор, увы, догматизирует роль конкуренции в обществе и не видит места для позитивного влияния централизованного управления на экономику и другие сферы общественной жизни. Он также не принимает во внимание то, что конкуренция эффективна только при соблюдении многих необходимых условий, о которых сравнительно недавно писал Джозеф Стиглиц, подвергая критике реформаторов, прямолинейно требовавших немедленного введения частной собственности и конкуренции в России после 1991 г.

А. П. Прохоров является одним из представителей огромного числа интеллектуалов в современной России, убежденных, что Россия уникальна почти по всем важнейшим характеристикам общества и развивается по особому историческому пути, — взгляд, который поддерживает, как показывают опросы, большинство населения страны. Однако Прохоров принадлежит не к тем, кто усматривает в русской исключительности доказательство культурного и морального превосходства над остальным миром, а к меньшинству сторонников исключительности России, так называемым «чаадаевцам», которые, не боясь гнева своих соотечественников, рассматривают особенности русской культуры и традиций почти только в негативном свете<sup>2</sup>.

Идея исключительности России может возникнуть в рациональном сознании, принимающем в расчет эмпирические данные, только тогда, когда Россия сравнивается с Западом. Но как только в сферу сравнения попадают такие огромные страны, как Китай или Индия, утверждение о том, что Россия ни в чем не похожа ни на одну страну мира,

<sup>2</sup> Из других «чаадаевцев» я могу упомянуть известного российского социолога Льва Гудкова (см.: *Гудков Л. К. Проблема негативной идентификации // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. С. 35–44. (Прим. автора рецензии).*

Нам кажется, вместо слова «негативном» было бы уместнее сказать «критическом». Все-таки пафосом сочинений и писем П. Я. Чаадаева была именно критика, а не собственно отрицание русской истории и культуры. Ср.: «Я предпочитаю бичевать свою родину, предпочитаю огорчать ее, предпочитаю унижать ее, только бы ее не обманывать» («Отрывки и афоризмы». 107). (*Прим. ред. «ЭКО»*).

становится весьма сомнительным. Автор данной рецензии не склонен утверждать, что все страны похожи друг на друга, он только настаивает, что, в частности, многие социальные структуры могут быть обнаружены почти в любом обществе. Черты той системы управления, которую Прохоров называет «русской», можно обнаружить почти в любом обществе, не только в Китае или Иране, Японии или Бразилии, но даже в Америке.

Одновременно автор сильно преувеличивает роль конкуренции на Западе, в частности, в США. Огромная часть американского общества функционирует либо при почти полном отсутствии конкуренции (например, гигантский государственный аппарат и такие международные организации на американской территории, как Мировой банк), или при весьма умеренном влиянии конкуренции (например, сфера науки и образования). Конкуренция далека от того, чтобы полностью торжествовать в американской политике, в избирательной системе или медиа.

Эта же односторонность в анализе западного общества заметна и при интерпретации тезиса о роли «распределительного» метода управления, который, по мнению А. П. Прохорова, является глубоко «русским». Оставляя в стороне все авторитарные режимы из прошлого, замечу, что этот «русский» метод служит одним из важнейших инструментов управления в любой из западных стран, которые постоянно меняют распределение ресурсов общества между разными категориями населения (так, например, во всех развитых странах происходит постоянная борьба за распределение доходов между работающими и неработающими (безработные и пенсионеры), а также между фондами индивидуального и общественного потребления).

Противопоставляя «стабильные» и «нестабильные» режимы управления, А. П. Прохоров полагает, что нестабильная, или аварийная система управления, характерна прежде всего для России. Между тем образцы «аварийной системы управления» можно найти в избытке, даже если ограничиться новейшей историей, не только на Востоке (чего только стоит опыт маоистского Китая с его «велики-

ми прыжками» и «Великой Культурной Пролетарской революцией»), но и на Западе во время Второй мировой войны.

Также не приводится никаких эмпирических данных, подтверждающих, что уравнительность является сугубо русским феноменом (с. 188), и начисто игнорируются мощные уравнительные тенденции в современном западном обществе, особенно в европейском. Не менее сомнительно объявление автором «низовой солидарности» специфически русским явлением, словно мощное профсоюзное движение на Западе или высокий уровень взаимопомощи в странах с исламской культурой не являются примером «низовой» солидарности. Странно читать, что всеобщая коррупция опять таки «русское явление», словно в таких странах, как Италия, не говоря уже о Латинской Америке или Африке, коррупция не процветает на полную катушку. Спорно и утверждение автора, что «параллельные структуры управления», из которых одна контролирует другую, как партия контролировала государство и хозяйственные органы в СССР, неизвестны в другом виде всем обществам, например, западным, где медиа и другие демократические институты придирчиво «следят» за менеджментом (с. 154). Также спорно, что доносы, которые автор также считает особенностью русского управления (с. 225–226), в нестабильные периоды не поощряются в Америке и законом, и общественным мнением на всех этапах американской истории.

Увлечение русской негативной спецификой побуждает автора заявлять, что только Россия вела в своей истории непрерывные войны, оказавшиеся одной из главных причин, почему русские не уважают богатство (само по себе сомнительное утверждение), – словно история Франции (вспомним Столетнюю войну и войны с Германией) или Германии (вспомним Тридцатилетнюю войну) не оказали на менталитет этих стран огромное влияние (с. 255)<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Справедливости ради заметим, что А. П. Прохоров тоже упоминает эти европейские войны, но противопоставляет их, как войны земледельцев с земледельцами (при этом сам характер хозяйства ограничивает слишком разрушительные боевые действия), тем войнам на тотальное уничтожение, которые на русской территории вели кочевые народы. Кроме того, даже Столетняя война едва ли сопоставима с трехсотлетним игом. (*Прим. ред. «ЭКО»*).

Автор называет «завышение имперских притязаний» также специфически русской чертой (с. 312). Между тем и эти имперские геополитические устремления, для обоснования которых русское государство всегда использовало шовинистически мессианскую идеологию, — автор мягко называет ее «убежденностью во всемирно-историческом значении всего, что происходит в России» (с. 314), — вовсе не уникальны, а проявлялись у многих наций в истории человечества. Даже такие «экстравагантности» большевистской революции, как заявления владимировских революционеров в 1918 г. о превращении «девиц в государственную собственность» объясняются «исчезновением чувства реальности», каковое тоже характеризует «систему управления в нестабильном режиме», и в конечном счете приводится как пример русской исключительности (с. 123–124).

Увлеченный своими идеями, автор книги имеет тенденцию несколько вольно обращаться с общеизвестными фактами. Так, например, период феодальной раздробленности как в России, так и в Западной Европе (VIII–XII вв.) и даже в Древнем Египте, вызывает его восторг как время, когда конкуренция достигла чуть ли не высшего уровня и прогресс был необычайно интенсивен (с. 164–168, 173). Между тем именно этот период приводил в ужас современников и поздних мыслителей, таких как, например, Гоббс. Эта была эпоха невиданного цивилизационного регресса по сравнению с «ужасной» в своей централизации, но процветающей Римской империей, в которой, как и во всякой империи, согласно теории автора, прекращается всякий прогресс (с. 161).

Бичуя советскую империю в брежневский период за стагнацию, за развал экономики (с. 201–213), автор, однако, ни словом не упоминает военную промышленность, главную отрасль советской экономики, которая при всех ее недостатках сумела обеспечить СССР реализацию великой мечты всех руководителей России, начиная с Петра, — добиться военного паритета с Западом. К удивительным утверждениям толкнула автора его вера в то, что уравнительность является глубоко русской чертой. Только тот, кто не читал А. Платонова, Б. Можяева и С. Залыгина, мог утвер-

ждать, что «движущей силой раскулачивания» было не советское репрессивное государство, а «широкие слои сельского населения» (с. 24). Столь же поразительны заявления о том, что комбеды в годы гражданской войны возникли под влиянием народного «уравнительного перераспределения» или что распределение жилой площади на предприятиях в период индустриализации осуществлялось под влиянием «процесса передела общинной земли» (с. 243), словно дело было не в огромной нехватке жилья в городе.

Очевидно, что автор страстно мечтает о радикальном прогрессе своей родины. Это только естественно, что он ищет рецепты в своей культурологической теории развития общества, которая склонна недооценивать коренное различие в поведении и ментальности элиты, являющейся главным творцом исторического процесса, и масс, достаточно быстро меняющих свои установки в жизни под влиянием того, что идет «сверху». Названная культурологическая теория крайне негативно относится к государству как важнейшему, если использовать западную историческую терминологию, агенту исторического процесса, и преувеличивает доминирующую роль структурных, освященных традиций, особенностей общества.

А. П. Прохоров полагает, что в 1989–1992 гг. ход развития российской истории зависел исключительно от русских культурных традиций, в частности от «иррациональности масс», от их приверженности к уравнительности и отсутствия «конкурентной ментальности». Он, очевидно, не разделяет точку зрения о том, что эти процессы в важнейшей мере были вызваны действиями Кремля и тех сил, на которые опирался его хозяин. Именно тогда узко эгоистические интересы элиты и прежде всего тех, кто командовал в Кремле, проявившиеся в процессе приватизации, привели к резкому падению авторитета закона и государства как самого важного социального института, а также и к грандиозной коррупции с многочисленными и в известной степени необратимыми последствиями, включая деморализацию всех слоев общества. Действия элиты в начале 90-х годов оказали на русский народ куда большее влияние, чем различные исторические традиции. Кстати,

как показали социологические исследования последнего десятилетия прошлого века, многие, казалось бы, незыблемые традиции почти мгновенно изменились под влиянием новой идеологии и новой практики, пришедшей «сверху». В корне или частично поменялось отношение к таким социальным ценностям, как общественная собственность, коллективизм, интернационализм, патриотизм, религия, к таким институтам, как армия, централизованное государство и Москва как его столица и к многому другому.

Рецензенту трудно согласиться с выраженным в книге отрицанием положительной роли государства как агента истории, и он не может разделить вывод, что все надежды русские должны возложить на предпринимательский класс, который только и способен, воюя с государством, создать в России подлинно конкурентное общество (с. 317–346). В отличие от А. П. Прохорова, автор данной рецензии считает, что экономический и социальный прогресс России зависит от того, сумеет ли российская элита создать сильное демократическое государство, способное резко повысить уровень соблюдения законности в стране и, в частности, объявить войну коррупции. Это вовсе не чисто русская задача, ибо она же стоит перед десятками государств в разных частях мира. Несомненно, многое в России, как и во многих других странах мира, зависит от готовности и способности элиты хотя бы частично подчинить свою деятельность национальным задачам страны.

Сведение проблем нынешней России к особенностям «русской модели управления», к многочисленным пережиткам русской ментальности и поведения, вопреки очевидным намерениям автора, настоящего патриота своей страны, только уменьшает и без того крайне слабую самокритичность российской элиты, помогает ей продолжать верить, как неоднократно говорили видные ее представители в лице А. Чубайса или А. Коха, что главную вину за происходящее в стране несут народные массы с их терпимостью к коррупции, «неконкурентной ментальностью» (или отсутствием «достижительского инстинкта», как утверждает Лев Гудков) и любовью к уравнительности.

# ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ РАЗВИТИЕ И ЛИБЕРАЛЬНАЯ ПАРАДИГМА

**В. В. КАРАЧАРОВСКИЙ,**  
магистр социологии,

Государственный университет – Высшая школа экономики,  
Москва

Современная Россия стремится войти в мировую экономику на равных с Западной Европой и США не за счет наращивания своего производственно-технологического потенциала, а за счет копирования методологического и ценностного ядра этих государств – либерализма. При этом следование установкам либеральной парадигмы приводило и продолжает приводить к сдерживанию развития и фрагментарному разрушению высокотехнологичной промышленности, ядром которой в России исторически является военно-промышленный комплекс (ВПК).

Среди таких установок можно выделить как минимум четыре: 1) подмена реальных проблем национальной российской экономики «модными» проблемами современных либеральных экономик; 2) открытость экономики и анти-протекционизм; 3) представление о том, что либеральные институты снижают зависимость экономики от бюрократий; 4) деполитизация экономики.

Об этом идет речь в данной статье, основанной на данных, полученных в ходе бесед и неформализованных интервью с представителями администраций и персоналом предприятий крупной промышленности, военно-промышленного комплекса и малых фирм в сфере высоких технологий. Интервью собраны в течение 2001–2002 гг.

## Подмена проблем реальных проблемами модными

Определенную опасность несет для России либеральная интерпретация импортированных с Запада идей «новой эко-

© ЭКО 2003 г.



номики», на основе которых формулируются принципы эффективного развития государств в условиях глобализации и информатизации. Есть веские основания предполагать, что Россия не может прийти к уровню развития экономик Запада и США через доминирующие в культуре этих стран идеологические установки.

Суть западных идей емко выражена в следующей цитате: «В новой экономике устойчивый экономический рост обеспечивается не наращиванием выпуска постепенно модернизируемых продуктов и услуг, а непрерывным изменением структуры выпуска под влиянием спонтанных и организуемых изменений спроса, а также ростом удельного веса инвестиций в человеческий капитал. Новую экономику образуют все экономические субъекты, создающие инновационную стоимость»<sup>1</sup>.

Из этой формулировки следует, что в «новой экономике» акценты смещаются с производства на инновации. Инновации рассматриваются как наиболее прибыльная область вложений. Россия, последовательно стремясь быть как Запад по основным экономическим и общественно-политическим установкам, заимствует этот императив, рассматривая его не в качестве локального, имеющего смысл только для развитого либерального мира, но как универсальный принцип, приоритетный и для России. В общественном сознании формируется представление, что время реального производства ушло, что не промышленность определяет благосостояние общества. Промышленное производство не рассматривается в числе приоритетных путей достижения успеха.

**Но без развитой высокотехнологичной промышленности инновации не могут быть превращены в товар.** Неудивительно, что концепция «новой экономики» в либеральных обществах появляется именно тогда, когда ими были уже созданы, укреплены и распространены на весь мир мощные производственные ТНК. США и государства Западной Европы весьма интенсивно используют промышленное производство, но особым образом, вынося его за

---

<sup>1</sup> Костюк В. Н. Теория эволюции и социоэкономические процессы. М.: УРСС, 2001. С. 145.

пределы своей территории – в третьи страны. Это делается по экономическим, экологическим и иным причинам. На своих территориях мировые державы предпочитают развивать более престижные и прибыльные инновационные организации. Но при этом ни в коей мере не исключают вынесенные в третьи страны промышленные мощности из области своего жесточайшего контроля, который осуществляется с помощью системы ТНК. Один из крупнейших аналитиков «новой экономики» М. Кастельс называет это новой логикой размещения производства<sup>2</sup>.

У нас нет своих ТНК, разрушены заводы, и мы не допущены к иностранным ТНК. Поэтому инновационная часть экономики в России не может опереться на готовую к тиражированию инноваций промышленность и работает «вхолостую». Из-за того, что обществу, не имеющему промышленности, в качестве приоритетных преподносятся ценности инновационного развития, сферой престижа и концентрации усилий становятся «модные» непроизводственные сферы (торговля, биржи, банки, казино, шоу-бизнес, технологические разработки на импорт и т. п.).

Подобная инверсия приоритетов на практике выражается не в восстановлении промышленности, а в развитии в отрыве от реального производства малых инновационных фирм, например, если взять область высоких технологий, инновационно-технологических центров (ИТЦ). При том, что, казалось бы, ИТЦ отвечают современным рыночным требованиям, на наш взгляд, этот тип структур нельзя рассматривать в качестве альтернативного по отношению к крупной промышленности базиса высокотехнологического сценария развития страны.

Российские ИТЦ по форме полностью идентичны аналогичным иностранным структурам, но изначально выполняли несколько иные функции – служили средством сохранения человеческих ресурсов крупной высокотехнологичной промышленности в условиях неспособности государства реформировать последнюю.

---

<sup>2</sup> Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М.: ВШЭ, 2000.

Область деятельности ИТЦ ограничивается, за небольшим исключением, разработкой технологий и созданием опытных образцов. Максимум – это мелкосерийное производство. Значит, взятые в качестве законченных структур, ИТЦ не способны тиражировать изделия. Но если ограничиваться задачами разработки и созданием опытных образцов, то деятельность на внешнем рынке сведется к продаже идей и технологий. С одной стороны, это не создает постоянной, устойчивой и значительной прибыли а, с другой стороны, приводит к «вывозу мысли», что по последствиям почти равнозначно «утечке мозгов». При этом технология будет осваиваться иностранной промышленностью и не приведет к развитию национальных производительных сил.

Генеральный директор приборостроительного **КБ**:

«В рыночных условиях разработчик сам ничего не заработает – он делает “бумагу”. Разработчик и изготовитель должны быть в едином цикле. И потом, есть масса технологических вопросов, которые делают эффективность такой системы более высокой».

Доминирование инновационных фирм в экономике не приводит к насыщению потребительского рынка новыми товарами. Последние возвращаются к нам как результат освоения наших же идей (продукции российских инновационных фирм) иностранной промышленностью. Таким образом, **наращивая инновационный потенциал национальной экономики и допуская деградацию производственного потенциала, мы становимся своеобразным дешевым высокотехнологичным донором мировой экономики, при этом не превращая собственную экономику в высокотехнологичную.**

В реальных процессах технологической модернизации России не выдержан принцип системности, заключающийся в равноприоритетности инновационной и производственной составляющих. Обеспокоенность этим занимает одно из первых мест в оценках проблем реализации высокотехнологичного сценария в России директорами промышленных и научно-производственных предприятий.

Есть основания считать, что проблема инновационного развития как таковая никогда не была и теперь не является первоочередной проблемой российской экономики.

В начале 80-х годов СССР производил до 2/3 мировых открытий и изобретений<sup>3</sup>. Но в то время не было отдельно выделенных производственных мощностей для освоения и тиражирования инноваций гражданского характера. Заказ на высокотехнологичную гражданскую продукцию поступал в ВПК, поскольку там были лучшие кадры, непрерывный инновационный поток и накопленный задел НИОКР. Но на первых этапах под этот заказ не давали строить отдельные производственные мощности, и гражданские инновации осваивались в рамках военных производств-автаркий, что приводило к увеличению себестоимости новой продукции и возрастанию сроков ее серийного освоения. **Проблема состояла не в слабости инновационной культуры общества, а в отсутствии культуры освоения и тиражирования инноваций.**

Либеральные экономики решили эти проблемы несколько раньше. Была проведена огромная работа по диверсификации больших производств. Американские корпорации шли по пути создания инновационных подразделений при серийных производствах-гигантах. Именно в таком сочетании инновации стали сверхприбыльной областью.

В нашем развитии этот этап оказался целиком пропущенным. К началу 90-х годов в России идея самостоятельного развития серийных гражданских высокотехнологичных производств не успела воплотиться в жизнь. В условиях же начавшейся либерализации вместо долгосрочной, продуманной и аккуратно финансируемой программы реструктуризации военной промышленности начались краткосрочные сбивчивые и непродуманные попытки блиц-конверсии в стиле «кастрюли вместо ракет», «ложки вместо патронов» с минимумом затрат на реструктуризацию производства.

На семинаре Минпромнауки РФ в феврале этого года, посвященном проблемам реформирования российской науки, в одном из докладов говорилось, что отечественной промышленностью сегодня востребовано не более 2% НИОКР. Таким образом, и сегодня наука в России распола-

---

<sup>3</sup> Щедровицкий П. На пути к новой экономике // Деловой Петербург. 2003. 17 марта.

гает запасом инноваций на десятилетия вперед. Инновационная культура существует, но экономически работает вхолостую ввиду отсутствия готовых к восприятию инноваций промышленных мощностей.

Таким образом, если потенциал роста для развитых либеральных экономик на современном этапе заключается в интенсификации инновационных потоков, то **для России потенциал роста заключен в соединении инновационной и производственной составляющих экономики, где ведущим временно должно стать развитие последней.**

В этой связи импортированная из либерального мира и «модная», как всё западное, концепция новой экономики должна восприниматься как повод для размышления в нашем соревновании с Западом и США, но не как культурная и общественно-политическая доминанта.

### **Установка на открытость экономики и антипротекционизм**

Покажем, что при существующем соотношении сил России с ведущими державами мира и в условиях неограниченной открытости экономики, российским рынком создается только такой спрос, который не позволяет в области высоких технологий воспроизводить и наращивать человеческий капитал и производственный потенциал, поскольку ориентирует предприятия и организации на работу во второстепенных экономических нишах.

Для иллюстрации проблемы рассмотрим «естественную», сформировавшуюся как ответ на рыночный спрос структуру заказа крупных высокотехнологичных предприятий. Целесообразно сделать это на примере предприятий ВПК, поскольку именно они в России концентрируют основные (в том числе гражданские) высокотехнологичные промышленные мощности. Итак:

- государственный оборонный заказ составляет менее 30% всех расходов;
- внутренний гражданский коммерческий заказ – 10–15%;
- военно-техническое сотрудничество (ВТС) – более 50% всех расходов.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Рывкина Р. В., Косалс Л. Я. и др. Оборонные предприятия России: 1995–2001 гг. М.: 2002. С.48.; Информационное агентство ТС-ВПК / [www.vpk.ru](http://www.vpk.ru)

Финансирование **государственного оборонного заказа**, казалось бы, имеет тенденцию к росту. Например, в 1999 г. он составил порядка 32 млрд руб., а в 2002 г., по заявлению А. Л. Кудрина, должен был достичь 79 млрд руб.<sup>5</sup> Однако существует один нюанс, связанный со своеобразием политики финансирования. Объектом государственного финансирования являются не сами предприятия, а направления работ, и в каждом направлении – только одно-два предприятия. Но выполнение целевых работ конкретного предприятия жестко связано с качеством работы смежников. Если последние не попали в число избранных и лишены средств, то фактически, чтобы реализовать заказ, предприятие, которому финансирование выделено, вынуждено значительную часть средств тратить на оплату смежных работ, поскольку никто другой этого все равно не сделает.

Например, чтобы испытать некий узел или агрегат для военного крейсера, необходимо, чтобы крейсер был на ходу. Следовательно, он должен получить горячее (это сегодня проблема номер один) и отремонтировать прочие свои системы, не связанные с тем, что интересует данное предприятие, но необходимые, чтобы корабль мог «отдать концы». Таким образом, чтобы испытать свой агрегат, предприятие-разработчик должно фактически «поднять со дна» все то, что для этих испытаний ему необходимо. Стоимость этих работ приходится включать в издержки.

Кроме того, появляются смежники, выполняющие непредвиденные вспомогательные работы. К производству оказываются причастными маргинальные группы работников. По сообщению директора одного из московских заводов, есть сведения, что, минимизируя издержки за счет дешевой рабочей силы, некоторые предприятия привлекают к работам мигрантов из ближнего зарубежья. Это создает предпосылки для исчезновения того, что всегда четко отслеживалось в ВПК, – чистоты рядов. К счастью, используемые нами данные не позволяют утверждать, что подобное положение дел является нормой. Пока есть основание надеяться, что речь идет об исключениях.

<sup>5</sup> Получено на основе обобщения ведомственной статистики /[www.vpk.ru/](http://www.vpk.ru/) и данных ряда московских оборонных предприятий.

**Что касается негосударственного сегмента внутренних контрактов ВПК, то,** по данным ряда московских оборонных предприятий (главным образом, не чисто промышленных, а «инновационных» – НПО и КБ), за последнее десятилетие доля гражданского коммерческого заказа в общей структуре заказа этих предприятий выросла в 2–3 раза. Но при этом увеличение произошло в основном за счет традиционных для предприятий видов работ, которые по характеру аналогичны оборонному заказу (например, приборостроение для гражданской авиации). В чистом виде доля принципиально новых, освоенных высокотехнологичной промышленностью гражданских коммерческих заказов не превышает 2–3%.

Расширение этого сегмента заказов, естественно, можно только приветствовать. Но укажем и на скрытую здесь опасность. В настоящее время одним из наиболее крупных заказчиков ВПК является нефтегазовый комплекс, для которого предприятия ВПК предлагают широчайший ассортимент разработок и серийной продукции. Этому можно только радоваться, однако все имеет свои не только «за», но и «против». Не всегда на предприятиях ВПК коммерческие заказы носят наукоемкий характер, но браться за них приходится, поскольку альтернативы нет. Требования к надежности и контролю качества в случае выпуска для того же нефтегазового комплекса, например, арматуры, естественно, существенно ниже, чем при производстве основной для предприятий продукции. Точнее, предъявлять к производству арматуры столь же высокие требования, как к выпуску высокоточной военной техники, просто бессмысленно. Поэтому интеллектуальный капитал не может воспроизводиться на том же уровне, что и при выполнении военных заказов, даже в случае, если на производстве по-прежнему используется труд высококлассных специалистов. Те, кто создавал танки, конечно, могут сделать и трактор, но при этом их ученики уже не смогут снова сделать танк.

**Наконец, о военно-техническом сотрудничестве (ВТС).** Его доля в общем объеме заказа успешных предприятий современного ВПК составляет не менее 50%. До-

ходы же от него в общей структуре доходов отдельных предприятий нередко достигают 90% всех доходов.

«Пятидесятипроцентная» замкнутость всего комплекса высокотехнологичных серийных производств на военнотехническое сотрудничество означает усиление зависимости авангарда отечественной промышленности от конъюнктуры на внешнем рынке вооружений. Последний сегодня не столь емок, чтобы позволить восстановиться всем российским предприятиям бывшего ВПК. Внешний рынок вооружений существенно ограничен в размерах (порядка 30 млрд дол. в год)<sup>6</sup>, по сравнению с фактически бесконечной емкостью рынка гражданской продукции. Кроме того, внешний рынок вооружений отличается неустойчивостью спроса, что не позволяет добиться устойчивого развития промышленности.

Но все-таки ВТС имеет огромное значение для современной промышленности России, поскольку это основной вид заказа, который позволяет отечественной высокотехнологичной промышленности поддерживать свой уровень. Деньги могут реально использоваться для приобретения новых технологий и совершенствования продукции. Были случаи, когда директора принимали решение использовать свои прибыли от ВТС для работы над госзаказом, поскольку последний обычно финансируется с перебоями и не в полном объеме.

По данным официальной статистики, с 1997 г. темпы роста объемов военной и гражданской продукции высокотехнологичных предприятий ВПК сохраняются на уровне 20–30% в год<sup>7</sup>. Но при этом необходимо указать на тревожные тенденции, преодолеть которые возможно только посредством предоставления высокотехнологичным предприятиям ВПК широких протекций, поскольку существующая структура заказа не позволяет производству достигнуть потенциально возможного уровня развития.

Показателен пример с таким сегментом отечественного высокотехнологичного бизнеса, как телевизионное производство. Сегодня оно фактически сводится к сборке аппа-

---

<sup>6</sup> Новиков А. Реформирование российского ВПК: от конверсии к диверсификации // Экспорт вооружений. 1997.

ратов из импортных комплектующих. Мотивация бизнеса закупать импортные комплектующие, а не заказывать их производство на отечественных предприятиях, обосновывается отсутствием готового к работе серийного производства.

Руководитель отдела логистики телевизионного завода:

«Традиционно гражданские высокотехнологичные производства организовывались на предприятиях военно-промышленного комплекса, но сейчас он не работает! На военном производстве существуют спецпроизводства с маленькими короткими линиями. Им нужна какая-то там платочка – она вручную разрабатывается, рисуется, запускается и делается – и работают там три человека или пять человек. А когда надо на поток пустить производство, начинаются проблемы... Вот идет это производство... И одно дело в спецпроизводстве сделать партию 50 или 100 плат: ну, в конце концов, 20 плат прозевали – выкинули их и сделали еще 20 на следующий день – и все! А тут какой-нибудь станок стал сверлить дырку не в том месте, и если он день сверлит – это в зависимости от производителя 10 тыс. или 5 тыс. плат загублено – они уже никуда не нужны. Их никуда не денешь – только на помойку».

Напрашивается интересный вывод о том, что 20–30% показываемых статистикой темпов роста в абсолютном выражении представляют собой крайне незначительный прирост. Например, если заказ завода, когда-то выпускавшего сотни вертолетов месяц, после 1992 г. снизился до 2–3 машин в год, то, казалось бы, невиданные для мировой экономики темпы роста даже в 200% годовых означают всего лишь увеличение выпуска на 4–6 машин в год. Эти цифры несопоставимы с потенциальными возможностями типичного российского серийного предприятия. Таким образом, в действительности рынок минимизирует некогда мощные высокотехнологичные производства до «спецпроизводств с короткими линиями», когда рыночный заказ могут обслуживать всего «три или пять человек»!

Существующая экономическая ниша не способствует освоению промышленными предприятиями инновационной продукции. В данном случае показателен пример одного московского НПО. По словам его сотрудников, вместо создания новой продукции, предприятие в основном живет за счет продажи продукции, разработанной еще в советское

---

<sup>7</sup> Информационное агентство ТС-ВПК / [www.vpk.ru](http://www.vpk.ru)

время. Уровень этой техники пока остается приемлемым для стран с относительно слабым военно-технологическим потенциалом, таких, как, например, Китай или Индия, поэтому на предприятии действует принцип: «Если заказчик не требует – можно впихнуть ему старое». Полученные предприятием прибыли не используются для инвестирования в новые разработки.

Сотрудник оборонного научно-производственного объединения:

«За это не платят деньги, поэтому работать не надо... Кое-что (принципиально новые разработки. – В. К.), конечно, есть, но это на двух или трех человек, а не на полторы тысячи».

Существующее производство часто основано на использовании созданного в советское время задела! Мы не располагаем информацией о том, типичен или случаен этот пример, но сам факт должен привлечь внимание. Косвенным подтверждением распространенности этого явления может служить статистика, которая показывает, что если численность персонала в промышленности растет или как минимум перестала падать, то в науке она продолжает сокращаться. И дело не столько в поведении директората, сколько в отсутствии объективных условий для освоения инноваций. Эксплуатация старого, а не создание нового – это вполне естественная целевая функция выживающих производств, которые не идут на инновационный риск, не имея гарантий государства, ожидают потенциальных инвесторов и потребителей, не видя в государственной политике выраженного стремления к завоеванию внешних рынков.

Ограничение средств, поступающих в промышленность, неотвратимо приводит к выбору предприятиями стратегии использования с максимальной эффективностью уже готового ресурса, к «выжиманию» прибыли из накопленного в советский период задела. Это явное сдерживание развития.

Политика антипротекционизма и установка на свободные иностранные инвестиции, независимо от того, какую цель они преследуют, входят в противоречие с национальной инновационной программой.

Руководитель отдела логистики телевизионного завода утверждает:

«На российский рынок просится тот же “Самсунг” и “LG”, еще кто-то. Поговаривают о том, что они хотят поставить здесь свои заводы. Вот они для нас действительно будут конкурентами. В нашем государстве не надо строить ничего нового. Телевизионное производство, например, на сегодня достаточно несложный процесс. Если они купят какие-нибудь производственные площадки, корпуса, ввезут оборудование, нам будет очень тяжело. Если они окажутся в не таких условиях, как мы – они нас убьют просто!»

Если других интересует наш индустриальный базис, то почему он не интересует нас?! Ведь курс на открытость и антипротекционизм в отношении крупной отечественной промышленности подрывает и малый высокотехнологичный бизнес. Не многие российские ИТЦ работают в области серийного производства (в области малых серий с мобильной перестройкой заказа). А ведь именно эти ИТЦ представляют особую ценность для экономики. Для организации производства они арендуют производственные мощности крупных заводов. Если эти мощности начнут использоваться в интересах иностранных фирм, став их собственностью, если обанкротить эти заводы и потом впустить туда что-то наподобие «Самсунга», это подорвет определенный и важный сегмент малого инновационного бизнеса, ориентированного на взаимодействие с реальным производством, а не на отправку идей и технологий напрямик за рубеж.

Из интервью с директором малого научно-производственного предприятия в области машиностроения:

– В случае покупки иностранными компаниями завода, на котором Вы арендуете оборудование и рабочую силу, Вы сможете по-прежнему или даже на новом уровне использовать его производственные мощности в своих интересах?

– Конечно – нет! Зачем мы им нужны?

Ориентация на банкротство крупных отечественных производителей, и не только в оборонном комплексе, лишает малые инновационные структуры возможности интегрироваться с отечественным серийным производителем, что помогало и самому производителю, и способствовало развитию малого венчурного бизнеса. А ведь именно это было декларировано в государственной инновационной программе.

В этой связи интересно рассуждение директора Агентства прикладной и региональной политики В. Хомякова в

одной из статей, посвященной проблемам реформы экономики: «Что же до АЗЛК и ЗИЛа, будем надеяться, что кто-то из молодых русских капиталистов рискнет и спасет эти предприятия. Новейшая история показывает, что путем процветания пошли те заводы и фабрики, к управлению которыми пришли молодые независимые профессионалы, а не реликты «советского народного хозяйства»<sup>8</sup>. Мысль, в общем-то, правильная, вопрос в том – кто в нашем случае будут эти «молодые независимые»? Вспоминается фраза, услышанная мной на семинаре Минпромнауки РФ в феврале этого года о том, что сегодня в России бизнесу выгоднее отдать любое из крупных промышленных предприятий под торговые площади, нежели возрождать сами производства. В этой связи как раз и становится важным то, чем мотивирован наш бизнес, что движет топ-менеджерами и инвесторами, которых «ждут» разрушенные производства. Не уверен, что либеральная система установок культуры в российских реалиях, т. е. мышление, ориентированное на прибыль, трактуемую только в денежном эквиваленте, способно заставить бизнес возродить собственно производство, а не стены и площади, в которых оно когда-то размещалось.

Мы совершенно согласны с вице-президентом Лиги содействия оборонным предприятиям В. Рубановым, который констатирует: «Новая политическая и бизнес-элита не поддержала ни одного нового крупного научно-технического проекта, а старые пустила на самотек»<sup>9</sup>. Но ведь таковы не столько люди, сколько условия, в том числе установки культуры, явно и неявно продвигаемые неолибералами в число «правильных». Без культурных и идеологических установок на интересы страны, нации, без уверенности людей в том, что государству это действительно нужно, и оно готово поддержать такого рода частные инициативы, без всех этих поправок к либеральной парадигме интерес к развитию крупного национального производства не сможет стать в России выгодным, престижным, модным, в конце концов!

---

<sup>8</sup> Хомяков В. Дама трэф. Семь подножек экономической реформе // Агентство политических новостей / [www.apn.ru](http://www.apn.ru)

<sup>9</sup> Рубанов В. Субъект технологической модернизации // Свободная мысль. 2002. № 11. С. 24.

## Либерализм не уничтожает бюрократию, он ее усиливает

Либерализм в России создал более мощный и более опасный тип бюрократии, чем тот, который разрушил в лице советской партийной бюрократии. Так, время, затрачиваемое предприятиями ВПК на взаимодействие с бюрократическими структурами при оформлении контрактов по военно-техническому сотрудничеству, исчисляется годами. При этом обычно все необходимые соглашения уже подготовлены, а запрос заказчика давно существует.

Генеральный директор авиационного **НПК**:

«Все объявляют о либерализации экономики, а вопросы заключения контрактов иногда тянутся годами. Это излишняя бюрократизация, о которой часто говорится. Она действительно существует. Наглядный пример – у нас есть прямой контракт с китайцами – и соглашение есть, и проект, и запрос и разрешение – но контракт мы оформляем уже 1,5 года».

«Мы сейчас занимаемся оформлением постановления правительства по созданию концерна, который объединит несколько предприятий... Есть указ президента по организации холдинга. Но сейчас опять грозят, что если в холдинге не будет 51% акций государства, то вам госзаказа не выдать. Мы говорим: “Хорошо, мы согласны. Давайте – оформляйте”. Так ведь не оформляют. С постановлением мы ходим уже полгода».

Стоит ли удивляться, что мировые научно-технические рынки все больше захватываются США, Германией, Англией?

Невозможность оперативного осуществления бюрократией ее функций дополняется избыточным количеством слабо согласованных друг с другом инстанций, которые к тому же руководствуются не едиными правилами, а множеством часто противоречащих друг другу и часто меняющихся ведомственных «положений», «постановлений» и «поправок».

**Финансовый директор сборочного предприятия в области бытовой техники:**

«Всего мы насчитали 29 контролирующих инстанций... Они по всем организациям могут хоть каждый день ходить – что-то проверять. И самое главное, что параметры, которые ими контролируются, и порядок контроля прописан не законодательно, а на уровне постановлений, положений отдельных министерств, ведомств...»

Для малых фирм такой барьер входа на рынок оказывается слишком высок, а само ведение дел – невозможным.

Правда, в такой постановке вопрос уже обсуждается на телевидении, в прессе и на высшем уровне. В своем послании Федеральному собранию в 2002 г. президент В. В. Путин сказал: «Надо установить своего рода мораторий на проверки для малых предприятий – например, хотя бы на первые три года их работы. При необходимости – внести изменения в законодательство. Некоторые решения проблемы уже обозначены в ранее принятых актах по де бюрократизации»<sup>10</sup>. Однако эта тема не исчезает из Президентского послания уже несколько лет, Прочитываемые же нами слова представителей промышленного бизнеса произнесены не 10–15 лет назад, а в 2001–2002 гг., т. е., по минимальному счету, на 11–12-м году либеральных преобразований. На наш взгляд, это отчетливо демонстрирует иллюзорность попыток преодоления зависимости экономики от бюрократии в рамках либеральной парадигмы.

Принципиально отметить, что объект нашей критики – не либерализм как феномен, а либерализм как установка политики и культуры. Ввиду специфики конкретно-исторических условий либеральные принципы не могут создать в России либеральную реальность. Необходим выход за либеральные методы. Как точно заметил один из представителей московского топ-менеджмента: «Это безобразие невозможно улучшить, т. е. невозможно закрывать какие-то ведомства и т. п. – это нужно делать только хирургическим путем – отрезанием головы».

Либеральные принципы показывают свою полную несостоятельность: социальная база либеральных экономик – малый и средний бизнес – не в состоянии самостоятельно справиться с давлением бюрократии. Самоорганизация общества и экономики приводит только к усилению мощи бюрократии. А ведь именно на возможности «невидимой руки» рынка – на процессы самоорганизации – делает основную ставку либерализм!

Приходится констатировать, что преодолеть давление бюрократии способны только крупные торговые или сырье-

---

<sup>10</sup> Послание президента РФ Владимира Путина Федеральному собранию 18 апреля 2002 г. // Российская газета. 2002. 19 апреля. № 71 (2939).

вые компании. Крупные высокотехнологичные предприятия в этом отношении попадают в одну группу с малыми предприятиями. Это вполне объективный процесс, поскольку в стране, которая в силу либерализации ее экономики вытесняется более конкурентоспособными экономиками мира во второстепенные – в нашем случае сырьевые – ниши, в привилегированном положении оказываются фактически только два класса фирм: обеспечивающие поступление в экономику «сырьевой» валюты и зарабатывающие на «перераспределительных» процессах (банки, торговля, услуги). Производственный же бизнес, как пока менее конкурентоспособный, объективно разрушается либеральным рынком.

Когда рынок не может «вытащить» этот сегмент бизнеса, единственным способом борьбы с бюрократией, если не выходить за либеральные рамки, остаются разнообразные перестановки: сокращения, слияния и разделения ведомств. Однако, по мнению генерального директора авиационного НПК, это приносит только вред:

«При любой перестановке они (чиновники. – В. К.) на три месяца вообще прекращают всякую деятельность... Мы вынуждены общаться с новыми чиновниками, ждать, пока они рассядутся по табуреткам. Потом каждый начинает требовать новых виз и прочее, и прочее... Если это будет продолжаться и дальше, то мы свои возможности не сможем использовать именно по этим причинам... Процесс реструктуризации (чиновничьего аппарата. – В. К.)... идет непрерывно – это вред, это новая потеря времени, новый корпус управленцев, новый корпус чиновников. Вернее, они те же самые, но на других табуретках. Отсутствует примитивная стабильность – пусть даже плохая».

В результате ситуация пока только ухудшается – причем даже по сравнению с тоталитарным СССР! Заместитель председателя Совета Федерации А. Торшин отмечает: «По данным главы Минэкономразвития Германа Грефа, со времен СССР их количество (количество чиновников. – В. К.) увеличилось более чем в 2 раза, достигнув 2,8 млн человек. Тем не менее, несмотря на рост, чиновничья армия не обеспечила эффективности работы государства: валовой внутренний продукт за это время упал на 43 процента»<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Торшин А. Бюрократия или власть: кто сильнее? // Российская Федерация сегодня. 2002. № 12. (Электронная версия / [www.russia-today.ru](http://www.russia-today.ru))

На наш взгляд, российский либерализм создает тип бюрократии, которая никогда еще не обладала такими шансами для реализации своих отрицательных сторон.

В отличие от советской концепции управления, либеральная парадигма не предусматривает жестких способов контроля чиновничьего аппарата.

Советская тоталитарная бюрократия была зависима и подконтрольна, а бюрократия периода русского либерализма абсолютно свободна. Она сама пишет инструкции, которые выполняет, и сама определяет порядок, по которому работает. Над либеральной бюрократией не существует никакого «управляющего кодекса», по статусу аналогичного бывшей «коммунистической морали» и «линии партии». При этом не существует никакого специального высшего органа, вынесенного за грань интересов конкретных министерств и ведомств, которому можно было бы присвоить особые полномочия по контролю за соблюдением такого кодекса.

### **Деполитизация экономики**

Доминирование либеральных ценностей в российской политике привело к тому, что деятельность военных высокотехнологичных производств на внешнем рынке стала рассматриваться в основном как коммерческая, из которой устранена политическая составляющая как идеологически несовместимая с ценностями демократии и гражданского общества.

В советский период эта политическая составляющая состояла в том, что СССР за счет сделок по поставке вооружений и военной техники третьим странам по формуле «оружие бесплатно, в кредит или по льготным ценам в обмен на политическую лояльность» создавал свою систему политического влияния мирового масштаба. Именно за счет восприятия внешних рынков вооружений как, прежде всего, политических Советскому Союзу удалось включить в число своих явных и латентных союзников значительное количество стран. Советская мировая сеть влияния охватывала более половины территории земного шара.

При этом исчезновение мировой сети влияния России сказалось не столько на ВПК, сколько на экономике страны в целом.

**Существует и другое негативное следствие деполизации. В советский период высокотехнологичное промышленное производство с ядром в ВПК взаимовязывало отдаленные территории страны посредством предложения, обслуживания и обновления сложной продукции.** Либерализация экономики, разрушая национальную промышленную систему, приводит к снижению устойчивости государства как политического целого. Единственной системой, которая пока не позволяет России распасться, остается единая энергетическая система. Но во многом устойчивость утрачена.

Генеральный директор приборостроительного КБ:

«Мы часто бываем на Дальнем Востоке... Вся торговля, все мелкие чисто прагматичные житейские сношения – это... корейцы, японцы, китайцы. Просто в какой-то момент можно сделать опрос населения и сказать: «Мы хотим быть там (а не в России. – В. К.)». Туда и сейчас телевидение с трудом доходит, а скоро спутники все попадают, и мы вообще развяжемся. Банковская система туда трудно доходит... Тружеников готовить – авиация не работает, а если и работает, то дорого летать. По сути, мы развязали страну. А если сейчас придут еще американцы с «Боингами», да еще по их спутникам будем работать, то за нас будет «сшивать» страну кто-то другой».

Итак, надо сделать выбор – или политическое единство или либерализм. Предоставляем этот выбор читателю.

**«Идти как Запад» или «идти наравне с Западом»?**

Мы заключаем, что стремление идти путем Запада не позволяет нам идти наравне с ним. Копирование либеральной парадигмы приводит в России к исчезновению общественно-политических условий возрождения промышленности, оттоку идей, вытеснению хозяйственных организаций во второстепенные ниши, созданию все более мощных типов бюрократии, деградации системы мирового политического влияния и нарушению внутренней интегрированности страны.

Сейчас проблема контрафактных товаров активно обсуждается в средствах массовой информации.

Что же такое контрафактное производство, каковы его масштабы? Какими путями можно преодолеть изготовление и сбыт контрафакта и защитить потребителя?

Ответы на эти вопросы дает предлагаемая статья, которая будет интересна не только исследователям-аналитикам, но и предпринимателям, а также широкому кругу читателей.

## Криминальная экономика: *производство и реализация контрафактной продукции*

С. Ю. БАРСУКОВА,

кандидат социологических наук,

Государственный университет – Высшая школа экономики,  
Москва



© ЭКО 2003 г.



Какие только напасти не поджидают российского потребителя! И массмедиа, вторя ученым и политикам, активно подключаются к этим «страшилкам». То пугают ценами, предлагая потребителям переходить на овощи, то доказывают их несъедобность из-за перекормленности удобрениями. В последнее время на авансцену вышла проблема контрафактных товаров. А это уже сюжет не теневой, а криминальной экономики.

Между теневой и криминальной («черной») экономиками существует кардинальное различие. В рамках *теневой экономики* производятся разрешенные законом товары и услуги, правда, с использованием «запрещенных приемов» (уход от налогов, нарушение норм лицензирования и пр.). *Криминальная экономика* создает товары и услуги, производство которых запрещено законом или монополизировано государством. Грань между «тенью» и криминалом зависит от нормативных рамок хозяйственной деятельности. Однако есть виды деятельности, которые не могут быть легализованы. В их числе – производство и реализация контрафактной продукции. Что это такое?

*Контрафактная продукция* – продукция, выпущенная с неправомочным использованием известных на рынке товарных фирменных знаков, что вводит в заблуждение покупателей и ущемляет интересы владельца товарного знака. Проще говоря, контрафактный товар – это подделка под известный бренд. Далеко не всякий товарный знак является брендом. Для этого необходимы популярность знака, его узнаваемость потребителями, сформированное доверие к качеству соответствующего продукта, позволяющие ему быть лидером продаж. Если торговая марка или фирменный стиль – понятие юридическое, то бренд существует только в головах потребителей. Бренд – продукт, компания или концепция, которые выделены общественным сознанием из массы себе подобных. Именно брендовые товары становятся в первую очередь объектами контрафактных подделок.

### Почему контрафакт стал «темой дня»?

**П**о многим товарным позициям контрафактное производство достигло апогея в середине 90-х годов, однако лишь в 2002 г. о нем заговорили политики, законодатели и аналитики. Тому есть три причины.

*Первая причина* – отечественные и иностранные товаропроизводители стали уделять больше внимания охране интеллектуальной собственности. Если в 1997 г. Роспатент получил чуть менее 30 тыс. заявок на регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания (при этом почти половина заявок исходила от иностранных компаний), то в 2001 г. – более 53 тыс., при этом на российских заявителей пришлось 75% всех поданных в Роспатент заявок. Правда, российские фирмы представлены преимущественно Центральным и Северо-Западным федеральными округами, на которые приходится три четверти российских заявок. Практически не регистрируют товарные знаки Дальневосточный, Уральский, Сибирский федеральные округа: на них в сумме приходится около 9% заявок, поданных в Роспатент в 2001 г. Среди зарубежных стран-заявителей на протяжении последних пяти лет с большим отрывом лидирует Германия, за ней по числу поданных и удовлетворенных заявок следуют США, Италия, Франция, Швейцария<sup>1</sup>.

Невозможность защитить признанные права владельцев товарных марок ведет к падению международного престижа России и ухудшению ее шансов на торговое сотрудничество. Кто будет вкладывать деньги в нашу экономику, если, например, по информации торгового представительства России в США, фирма, производящая батарейки «Энерджайзер», теряет на российском рынке ежегодно 650 тыс. дол. из-за того, что из Китая и Украины ввозятся поддельные батарейки по цене, в 10 раз ниже цены производителя?!

*Вторая причина* в том, что борьба с контрафактным производством – одна из немногих сфер, где власть и бизнес становятся союзниками. На контрафакте государство теряет налоговые сборы, а компании, представляющие правообладателей товарных знаков, выставляют целый спектр претензий изготовителям подделок. Это и компрометация

---

<sup>1</sup> Европейские страны предпочитают регистрацию по процедуре Мадридского соглашения (1979 г.) или Протокола к Мадридскому соглашению (1989 г.), а США и Украина предпочитают национальную процедуру регистрации товарных знаков и знаков обслуживания, принятую в РФ. Островные страны – Великобритания и Япония – примерно в равной степени используют мадридскую и российскую системы регистрации.

качества товара, и сокращение объемов реализации оригинальной продукции, и вынужденное снижение цен под давлением дешевых подделок, и затраты на налаживание внутрифирменных служб, отслеживающих и пресекающих контрафакт.

*Третья причина* – борьба с контрафактным производством зачастую используется как повод для претензий контролирующих и силовых структур на расширение своих полномочий. Проблема контрафакта является полем множества далеко не бескорыстных спекуляций. В СМИ распространяются сообщения о том, что рынок наводнен подделками. Апеллируя к масштабности явления, заинтересованные ведомства пытаются наращивать свои административные полномочия по борьбе с ним. К числу таких мер относится усложнение процедуры сертификации, попытка ввести голографические марки, расширение полномочий проверяющих органов и пр. В результате формируется своеобразный околোগосударственный бизнес. *«Голографические марки могли стать фантастическим бизнесом для руководителей Госстандарта. Это был бы великолепный бизнес с рентабельностью где-то 5000%. Сертификация всевозможная... Там тоже прибыль кому-то идет»* (из интервью с предпринимателем).

Заметим, что необходимость введения голографических марок, новых сертифицирующих процедур обосновывалась именно под предлогом «девятого вала» контрафактных товаров. Таким образом, криминальная экономика в виде контрафактного производства используется как повод для наращивания зависимости бизнеса от власти. Средством достижения этой цели является преувеличение масштабов явления и угроз, с ним связанных.

---

<sup>2</sup> Проект инициирован ассоциацией «РусБренд», объединившей 24 компании, в том числе 4 российские, чьи товарные марки давно стали мировыми брендами. Среди них такие известные производителя, как «Adidas», «Gillette», «Johnson&Johnson», «L'Oreal», «MARS», «Nestle», «Procter&Gamble», «Schwarzkopf&Henkel», «Unilever», «Wella» и др. Метод исследования – углубленное интервью с первыми лицами фирм, руководителями основных служб (отделы логистики, отделы региональных продаж, юридические отделы). Всего было получено 16 интервью. Названия фирм не приводятся.

Как реально обстоят дела с контрафактом в России? Каков масштаб контрафактного производства и каковы способы его уменьшения? Имеют ли правообладатели действенное оружие против изготовителей контрафакта? В какой мере потребители защищены от приобретения подделок?

Для ответа на эти вопросы было проведено исследование «Масштабы серого импорта и контрафактной продукции» (руководитель – В. В. Радаев; С. Барсукова, В. Карачаровский, З. Котельникова)<sup>2</sup>. Экспертные оценки и суждения, полученные в ходе проекта, составили основу статьи.

### Подделывают не всё

Далеко не все товарные группы равно подвержены угрозе подделок. Какие факторы защищают товар от контрафактного производства или, наоборот, провоцируют его?

Поскольку разумно производить подделки в странах с нежестким законодательством по защите интеллектуальной собственности, включая охрану прав владельцев товарных знаков, то широкомасштабное контрафактное производство преимущественно развито в Азии и на Ближнем Востоке. Больше подделывается товар, основанный не на высоких технологиях, а на значительных затратах человеческого труда, традиционно дешевого в этих странах (например, пошив контрафактной спортивной одежды).

Защищают товар от подделок технологии, предполагающие большие инвестиции, длительный производственный цикл и низкую пространственную мобильность производства. Впрочем, усложнение технологии, с одной стороны, защищает товар от подделок, а с другой – затрудняет его реализацию вследствие роста себестоимости. *«Можно выпустить классный товар, который никто и никогда не подделает, но он будет настолько дорогим, что его никто покупать не будет».*

Уязвимы те брэнды, правообладатели которых не имеют в РФ своего официального представителя, обладающего полномочиями защищать рынок от контрафакта. *«Для защиты торговой марки нужно иметь определенные пол-*

номочия и, соответственно, финансирование. Даже если есть представительство, то головная компания должна уполномочить, дать пакет определенных документов для того, чтобы вести эту работу». Например, у компании «Nike» в России нет официального представителя, который был бы уполномочен представлять ее интересы по защите торговой марки. А у официального представителя компании «Adidas» в России такие полномочия есть, поэтому один и тот же продукт (спортивная одежда и обувь) этих фирм различается степенью защищенности от подделок.

Сокращает вероятность подделок специфика сырья и дефицитность ингредиентов. *«Скажем, дезодорант выпустить – сложно. А чай запаковать любой может. Нужно только сделать упаковку».* Не случайно легкая доступность сырья и недолгий срок выдержки приводят к тому, что *«подделки больше касаются грузинских и молдавских вин, чем французских».*

Повышается вероятность подделок, если товар традиционно реализуется через открытые рынки. Это касается, например, неэлитных сортов чая и кофе. Товарные группы, запрещенные для реализации на открытых рынках, имеют дополнительную степень защиты от подделок, так как солидные магазины опасаются брать на реализацию контрафакт.

Провоцирует выпуск контрафакта популярность брэнда, устойчивый спрос на него. *«Подделывают тот товар, который является лидером. При любой технологической сложности он все равно будет подделываться, пока он будет лидером. Больше или меньше – это другой вопрос, но подделки неизбежны».* *«Подделывают, как правило, известные марки. Иначе нужно вкладываться в их продвижение, чтобы их купили».*

Объектами фальсификаций становятся брэнды, которые исторически популярны в России, но в силу различных политических или экономических причин временно перестают импортироваться в РФ. Образовавшийся вакуум заполняет контрафакт. Например, привычный советским людям «Боржом» после распада СССР оказался импортным напитком. Возобновление торговых отношений с Грузией тре-

бовало времени. Разрыв в поставках в течение 4–5 лет привел к тотальной фальсификации этого брэнда к середине 90-х годов. «Нарзан» же и «Ессентуки» остались российскими брэндами и не испытали трудностей «парада суверенитетов», поэтому и объектом фальсификации стали в неоправданно меньших масштабах.

Подделка особенно распространена там, где образование цены происходит многоступенчато, т. е. существует множество торговых посредников, что создает возможности неправомерного рыночного вмешательства.

Особо удачной оказывается борьба с контрафактом для тех правообладателей торговых марок, которые прикладывают к этому собственные усилия и не надеются на автономную работу компетентных органов. Так, фирма «Adidas» за май 2001 г. – декабрь 2002 г. совместно с правоохранительными органами провела 68 рейдов, в результате чего было заведено 34 административных и уголовных дела и изъято контрафакта на сумму около 7 млн дол. в ценах производителя. Правда, по оценкам экспертов из департамента по защите интеллектуальной собственности, им удается обнаружить не более половины контрафактной продукции «Adidas». И это в Москве, в провинции процент обнаружения значительно ниже. С учетом, как минимум, 50% налогового бремени потери госбюджета от подделок только этого товарного знака составили за эти 18 месяцев 7–10 млн дол. «Боржоми» также обязан победе над засильем контрафакта специальному отделу по борьбе с фальсифицированной продукцией, который работает в тесном контакте с органами Государственной торгинспекции и органами МВД.

Понятно, что у этой борьбы есть и теневая составляющая. Речь идет о банальных взятках директорам магазинов, оптовых баз для получения информации о контрафактных партиях. Повышенное рвение государственных органов по защите того или иного брэнда от подделок тоже не случайно.

Но не стоит преувеличивать распространенность этих практик, – в подавляющем большинстве случаев сотрудничество бизнеса и власти носит информационный и организационный характер (составление буклетов, облегчающих

торговым инспекторам идентификацию контрафактного товара, совместные рейды, предоставление данных по мониторингу рынка и пр.). Таким образом, выигрывают те, кто не ждет, когда государство наведет порядок, а активно сотрудничает с соответствующими органами, привлекая внимание к своим проблемам.

## География и масштаб контрафакта

В середине 80-х годов начался натиск контрафактного производства из стран Южной Азии, причем лидирующая роль в этом наступлении принадлежала Китаю, Южной Корее, Гонконгу, Индии. Западные фирмы-производители испытали шок, когда рынок некоторых регионов оказался буквально захвачен дешевыми подделками. Периодически усиливающаяся борьба, с показательными судами, широкой антирекламой и уничтожением конфискованных подделок не привели к желаемому результату: поток фальсифицированной продукции продолжал увеличиваться на 10–15% в год, и к середине 90-х годов его стоимость оценивалась уже в 200 млрд дол. в год. По оценке Международной торговой ассоциации (INTA), в 1995 г. потери легкой промышленности от подделки товаров при объеме продаж в 9,4 млрд дол. составили 2,1 млрд дол., т. е. 22%. Потери стран за 1992–1995 гг. оцениваются от 13,5% объема продаж во Франции до 30,4% в Пакистане<sup>3</sup>. Что же касается нашей страны, то по данным Госторгинспекции, на московском рынке фальсифицированы 30% одежды и обуви, 50% компьютерной техники, галантерейных и сувенирных товаров<sup>4</sup>.

География контрафакта имеет продуктовую специфику. Одни поддельные продукты импортируются, другие изготавливаются внутри страны. Так, контрафактный чай «Lipton» или кофе «Nescafe-Gold» производят (фасуют), как правило, внутри России, там же и разливают в бутылки поддель-

---

<sup>3</sup> Александрова Н. Скупой платит дважды // Московская промышленная газета. 2002. 28 марта – 3 апреля.

<sup>4</sup> Ларионов В., Скрыпникова М. Проблема фальсификации товарной продукции в России и за рубежом // Практический маркетинг. 1999. № 9.

ную минеральную воду. А вот алкоголь класса премиум преимущественно завозится из стран Восточной Европы и ближнего зарубежья. Поддельные бритвенные лезвия везут из Юго-Восточной Азии. По ряду товаров импорт дополняется внутренним производством. Так, контрафактная спортивная одежда и обувь на 70% завозится из стран Азии и Ближнего Востока, Китая, а на 30% – изготавливается в России. В последнее время традиционный поставщик контрафакта – Китай – декларирует намерения бороться с поддельным производством и защищать права владельцев торговых марок, что связано с вступлением страны в ВТО.

Относительно масштаба контрафактного производства существуют разные оценки, но только малая их часть основана на реальном анализе. Основной причиной отсутствия точной статистики в этой области является, с одной стороны, трудность сбора информации, а с другой – недооценка важности этой информации или же откровенно спекулятивная подтасовка фактов для придания явлению масштаба национального бедствия. Но можно с уверенностью сказать, что за последние 3–4 года доля контрафактной продукции на российском рынке сократилась, и довольно существенно. В данном случае мы опираемся на экспертные оценки фирм, входящих в ассоциацию «РусБренд».

Так, в 1999 г. до 50% импортной парфюмерии и продуктов питания были поддельными. Сейчас эта доля сократилась в среднем до 10%, составляя в сфере косметики – 6–7%, на рынке чая – 15%. Три года назад 10% кофе «Nescafe-Gold» были поддельными, сейчас – максимум 1%. Примерна та же ситуация на рынке алкоголя класса премиум. Не более 5% контрафакта на рынке бритвенных лезвий.

Остается внушительной доля подделок спортивной одежды и обуви, достигая 50% продаж на открытых рынках. Однако и тут значительный прогресс, ведь еще год назад речь шла о 80% контрафакта. На рынке минеральных вод (речь идет о «Боржоми») за 3–4 года ситуация изменилась от практически 100%-го контрафакта до 1–2% фальсификаций (правда, это снижение относится к более контролируемым столичным рынкам, в регионах ситуация хуже).

В некоторых товарных группах подделок практически нет (импортные средства по уходу за волосами, гигиенические прокладки).

## Изготовители контрафактной продукции

Ошибочно думать, что контрафактную продукцию изготавливают исключительно в сомнительных местах («на Малой Арнаутской»). Как отечественные, так и импортные производители контрафакта делятся на две группы.

1. Подпольные структуры, зачастую использующие труд нелегальных мигрантов и предлагающие довольно низкое качество подделок. Вспомним нашумевшее дело о швейной мастерской в Подмосковье, где были заняты нелегальные вьетнамские рабочие.

2. Легальные предприятия, в прошлом или настоящем являющиеся официальными партнерами правообладателей торговых марок. Контрафакт может выпускаться после прекращения договора о сотрудничестве или как параллельный выпуск (в третью смену, например) дополнительной продукции, но из суррогатного сырья. Такие подделки более качественны, так как сотрудничество с правообладателем обеспечивает лекалами, базовыми ингредиентами, оборудованием, технологическими знаниями и пр. *«Пути известные. Организовать третью ночную смену. Но поскольку материал завезен, и из него больше не сошьешь, то шьют из того материала, который достают где-то своим путем. Другой момент. Фабрика, которая имела раньше договор, может производить эту продукцию после того, как с ней прекращены договорные отношения. В частности, в Подольске было шумное дело, оно и сейчас находится на расследовании. Фабрика производила спортивную одежду после того, как договорные отношения прекратились».*

## «Мягкий» контрафакт

Своеобразным «мягким вариантом» контрафактного производства является стилевое заимствование (look

like). Речь идет о выпуске продукта, не являющегося, строго говоря, подделкой и даже имеющего собственное оригинальное название. Однако стилевое решение этого продукта таково, что потребитель с большой вероятностью примет его за продукцию известной торговой марки. Скажем, параллельно с всемирно известным лаком для волос «Taft» в одной из восточноевропейских стран наладили производство лака «Taif». При общем сходстве дизайна и цветового оформления флакона расхождение в одну букву может быть не замечено потребителем. Или, например, вслед брэнду «Русский стандарт» в Армении начали выпуск водки «Российский стандарт», копируя форму бутылки (правда, делая ее не матовой, а прозрачной). Обычные приемы стилевого заимствования – игра с названием, с дизайном упаковки, шрифтом и пр. *«Внутри страны есть подделка, которые не являются 100-процентно идентичными. Что касается “Мартини”, то на рынке появился напиток, который назывался “Мартин № 1”. И тоже вермут, этикетка очень похожа, звучит созвучно. Но это не является подделкой, в смысле копией. Скорее, это попытка привлечь потребителя созвучием с мировым брэндом». «Не пытаются сделать то же самое, а пытаются сделать очень похожее. Например, есть краска для волос «Соблазн», которая очень напоминает один из наших продуктов, но стоит в два раза дешевле. Дизайн упаковки настолько похож, что у потребителя может возникнуть ассоциация с нашей фирмой».*

Как быть в этом случае? Существует налаженный правовой механизм пресечения «мягкого» контрафакта. Тактика борьбы со стилевым смешением различается для товаров, производимых в РФ и импортируемых извне.

Товары, производимые в РФ и уличенные в стилевом заимствовании, снимаются с производства. Судебные разбирательства могут быть инициированы только владельцами торговых марок. Официальные представители правообладателей товарных знаков могут лишь информировать владельцев торговых марок о прецеденте стилевого смешения. Далее следует экспертиза торгово-промышленной собствен-

ности, которая может дать заключение, что продукция похожа вплоть до степени смешения с товарным знаком. *«Сопоставление отличительных особенностей – логотипа, оформления, звучания, типа продукта – позволяет сделать вывод, что это пусть не подделка, но стремление к подделке и желание отнять часть потребителей у того товарного знака, который зарегистрирован».* И, наконец, через патентные структуры, через патентных поверенных делается заявление, и антимонопольный комитет выносит решение. *«Если признано, что данная продукция находится в определенной степени смешения, выписывается предписание предприятию прекратить выпуск данной продукции. И если они уж после этого не прекращают, можно подавать в суд. Но дело обычно до этого не доходит».*

Товары-двойники, импортируемые в РФ, запрещаются для ввоза. То есть товар, уличенный в стилевом заимствовании вплоть до степени смешения, продолжает производиться, но он не ввозится в РФ. *«Здесь даже проще. Если товар признают двойником, то через антимонопольный комитет просто запретят для всех таможен ввоз данной продукции на территорию Российской Федерации».*

### **Качество и цена контрафактной продукции**

Качество контрафакта оценивается по двум основаниям:

– качество упаковки (как правило, довольно высокое, что затрудняет возможности визуального обнаружения подделки);

– качество собственно продукта. Экспертиза контрафактного продукта отвечает на два вопроса: насколько товар близок подделываемому аналогу и насколько отклонения качества опасны для здоровья потребителей. Как правило, требование безопасности пока не нарушается (за исключением поддельной водки). К примеру, у контрафактного шампуня уровень кислотности повышен, но к облысению это не приведет. Традиционно низкое качество у поддельной минералки (*«Вода производилась в лучшем случае по ана-*

логии с химическим составом “Боржоми”, а в худшем случае это смесь воды и соды, газированной углекислым газом») а вот у контрафактной одежды и обуви качество быстро улучшается.

Что же касается цены на контрафактную продукцию, то пару лет назад в розничной и мелкооптовой торговле она могла различаться в несколько раз. Сейчас соотношение цен заметно изменилось. По бритвенным лезвиям, например, разрыв в цене составляет 20–30%. По кофе «Nescafe» подделка стоит на 30% дешевле. Это связано с жесточайшим борьбой с контрафактной продукцией и, соответственно, с усилением конспирации при ее реализации. *«Цена – первый признак подделки»*. Различие цены в пределах 20–30% можно объяснить как серый импорт оригинальной продукции, но более низкие цены почти всегда говорят о подделке. Типичный пример – кроссовки. Средняя стоимость кроссовок «Adidas» в мае 2001 г. была 800 руб., а в фирменном магазине – 2400 руб. Весной 2002 г. купить на рынке кроссовки этой фирмы за 800 руб. было уже невозможно. Подобная цена однозначно свидетельствует о контрафакте и привлекает внимание торговых инспекторов. Зимой 2002 г. руководство московского представительства фирмы «Adidas» посетил Лужники и убедилось, что цены на контрафакт соответствуют цене оригинальной продукции. Соответственно, потребителя вводят в заблуждение.

Правда, встает вопрос: кто же пойдет на рынок, если там практически те же цены, что и в магазине? *«Тут ситуация вот в чем заключается. У оригинальной продукции “Adidas” тоже значительная ценовая дифференциация. И эта дифференциация зависит от технологии, которая применяется при изготовлении кроссовок. На рынке выставляют продукцию, которая как будто относится к самому верху товарного ряда “Adidas”, хотя на самом деле никаких технологий там нет. Поддельная продукция в этом случае попадает в ценовую нишу “Adidas”, что позволяет продавцам контрафакта замаскировать свои действия»*.

«Ценовая мимикрия» контрафактного товара под оригинальный продукт имеет важные следствия.

□ Объемы реализации контрафакта начинают все более полно отражать потери правообладателей. Прежде, при значительном ценовом разрыве, низкодходная часть потребителей не покупала оригинальный товар. Теперь же, когда контрафактный и оригинальный товар находится в одной ценовой нише, потери правообладателей и их официальных представителей напрямую связаны с объемом контрафакта. Это обстоятельство стимулирует борьбу с поддельным товаром. Так, за 18 месяцев реализации программы по борьбе с контрафактом оборот «Adidas» в России возрос на 150%.

□ Контрафакт превращается в механизм прямой дискредитации оригинальной продукции. При значительном разрыве цены потребитель догадывался, что это вряд ли оригинальный товар. Теперь же потребитель принимает подделку за оригинал, и с учетом разницы качества формирует представление о достоинствах данной торговой марки. В настоящее время в большинстве товарных сегментов контрафакт не столь значителен по объему, чтобы говорить о серьезной доле захваченного им рынка. Основная проблема контрафакта связана с тем, что он дискредитирует оригинальный товар, предлагая продукцию заведомо худшего качества. *«Это удар по нашему имиджу, потому что качество подделок не соответствует качеству нашей продукции».* *«Если покупают подделку, то бабушка скажет своей подруге: “Знаешь, я купила это Nescafe, такой невкусный”.* *Вот это самое страшное. Доверие к марке уменьшается».*

С ростом цены на контрафакт растет привлекательность «легальных» (и в этом смысле безопасных) схем его реализации. Речь идет о построенных на принципе «отката» схемах взаимодействия государственных органов и бизнеса по реализации контрафактной продукции, арестованной на таможенных складах. *«Когда контрафактный товар по решению суда изымается, он передается на реализацию в доход государства Российскому фонду федерального иму-*

*щества. А дальше есть целый ряд уполномоченных компаний, которые совершенно официально распродают контрафакт. Там целая схема: фонд за копейки распродает своим уполномоченным дилерам, а те через другие фирмы продают его на рынке как обычный. Между ними существуют неофициальные отношения... Это уже бизнес, это самое сложное во всей этой борьбе». «Поскольку нет положения об уничтожении контрафактной продукции, то максимум, чего приходится добиваться, это удаления товарного знака с этой продукции».*

Сопоставимость цен на контрафактную и оригинальную продукцию делает возможным ценовую конкуренцию между ними. При разнице цен в несколько раз такая конкуренция бессмысленна. Ценовые скидки, радующие потребителя и являющиеся головной болью официальных дилеров, отчасти спровоцированы контрафактным предложением. С другой стороны, паритетность цен объективно ведет к сокращению реализации контрафактной продукции, что облегчает жизнь законным правообладателям торговых марок.

## Правовая защита рынка от контрафакта

**К**онтрафактное производство может и должно быть пресечено системой правовых мер. В этой связи предложения и пожелания правообладателей и их официальных представителей сводятся к следующему:

- ужесточение российского законодательства по товарным знакам, что органично связано с комплексом мер, предвещающих вступление РФ в ВТО<sup>5</sup>;
- приведение разрозненных законодательных актов в единый документ, который бы систематизировал пол-

---

<sup>5</sup> В настоящее время предусмотрена административная ответственность в виде штрафа в размере 10 минимальных окладов труда и уголовная ответственность по ст. 146 УК (нарушение авторских прав) и ст. 180 (незаконное использование зарегистрированного товарного знака), предусматривающие наказание в виде одного года исправительных работ. Подавляющее большинство дел, доведенных до приговора суда, ограничиваются административной ответственностью.

номочия и функции таможенной службы, юристов, уполномоченных импортеров, правообладателей товарных знаков по борьбе с контрафактом;

- введение в закон нормы об уничтожении контрафактной продукции. *«Пока в законе не прописано, что контрафактная продукция подлежит уничтожению, она все равно реализуется».* Уничтожаются химические изделия (шампуни, дезодоранты и пр.) в силу действия санитарно-эпидемиологических норм, которые традиционно соблюдаются в России. К одежде, обуви эти нормы применить уже тяжелее. Даже если есть заключение санитарно-гигиенической экспертизы, что использованы низкокачественные красители, материалы, это не является решающим доводом. Реально уничтожить контрафакт очень трудно. *«Даже судья говорит: у нас детишки голые бегают в детском доме, как мы можем уничтожать. Это же товар, продукция».* Против уничтожения контрафакта выступает мощное лобби, питаемое миллионными барышами тех, кто получает «подряд» на реализацию контрафакта от государственных органов;
- создание правовых основ деятельности бизнес-ассоциаций, поскольку только ассоциированный бизнес может бороться с поддельной продукцией. Отдельная фирма на это не пойдет, боясь отпугнуть потребителей. *«Если я сейчас начну кричать, что у меня много подделок, потребитель подумает, что со мной лучше не связываться, и купит товар другой фирмы. Поэтому когда мы поднимаем эти проблемы в прессе, лучше их поднимать от лица ассоциации, чтобы у потребителя не было неправильного восприятия».*

Остается надеяться на то, что совокупность этих мер приведет к снижению объема контрафактного производства. А также на то, что внимание к этой проблеме не переродится в кампанию, активную, но временную.

# ТРАНСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ ВЕЛИКОЙ ДЕРЖАВЫ

**Е. Б. КИБАЛОВ,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

12–13 мая этого года в Новосибирске состоялась научно-практическая конференция «Транспортная стратегия России», на которой были представлены для обсуждения **два подхода к формированию транспортной политики России.**

Первый подход отражал официальную позицию Минтранса РФ и был с подзаголовком «проект» сформулирован в информационно-аналитической записке «Транспортная стратегия России» (план-проспект).

Второй подход отражал точку зрения группы ученых Сибирского государственного университета путей сообщения (СГУПС) и в краткой форме обобщался в брошюре, специально изданной к конференции: «Концепция развития транспортного комплекса РФ: северо-восточный вектор»<sup>1</sup>.

Дальнейшее содержание статьи посвящается изложению сути этих подходов и авторских комментариев. Поскольку автор настоящей статьи является соавтором второго подхода, он, естественно, оппонирует сторонникам первого подхода, а его комментарии носят дискуссионный характер.

Итак, **подход Минтранса.** Информационно-аналитическая записка, в которой он изложен, представлена в виде развернутого оглавления. В составе оглавления наличествуют введение, главы и параграфы, заключение с выводами и рекомендациями. Структуризация оглавления столь дробна, что позволяет достаточно полно представить замысел и

---

<sup>1</sup> Концепция развития транспортного комплекса РФ: северо-восточный вектор / Под ред. К. Л. Комарова. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2003. – 80 с.



общие контуры транспортной стратегии России. Если бы еще в тексте присутствовал раздел «Литература», можно было бы принять данную записку за оглавление докторской диссертации, причем диссертации добротной. Тем не менее возражения имеются, как по форме, так и по содержанию.

Сначала **о форме**. Жанр «стратегии» имеет свои канонические формы. Если речь идет о военной стратегии на уровне государства, то в ней исследуются закономерности ведения вооруженной борьбы и на этой основе предлагаются формы и способы организации, подготовки и использования вооруженных сил государства (или коалиции государств) в войне для достижения конечной цели – победы над противником. Причем важно подчеркнуть, что стратегия зависит от политических установок, которым она подчиняется, а при решении стратегических задач исходит из экономических и моральных возможностей, как своей страны, так и противника. Последнее замечание (про противника) имеет важное методологическое значение: разработка военной стратегии предполагает игровую постановку задачи.

В экономических приложениях определение стратегии во многом сходно с тем, которое используется в военном деле. Иногда стратегией называют сами правила выбора многошаговых решений на основе получаемой на каждом этапе информации о ходе экономического процесса и изменениях внешней среды. А в теории игр, описывающей экономическое поведение, набор правил, формулируемых до игры, определяет выбор допустимых стратегий в любой из возможных ситуаций.

Стратегия Минтранса по форме не соответствует ни одной из приведенных выше канонических трактовок понятия «стратегия». Чему же она соответствует? На первый взгляд, по форме она ближе всего к **индикативной, т. е. рекомендательной комплексной государственной транспортной программе, показатели которой представляют собой лишь общие ориентиры даже для государственных органов, не говоря о частных фирмах и корпорациях**. Возникает вопрос: какой модификации индикативного программирования соответствует подход

Минтранса, претендующий называться транспортной стратегией России? Чтобы ответить на данный вопрос, необходимо от анализа формы перейти к анализу содержания этого документа.

Наш анализ будет носить сравнительный характер, и в качестве эталона для сравнения избирается Франция, страна, наиболее «продвинутая» по части индикативного программирования. Что мы видим на примере ее многолетних попыток приспособить планирование к либеральной экономике?

Из литературы следует, что с 1947 по 1997 гг., т. е. за полвека, было реализовано 11 национальных планов, и они постоянно модифицировались. Самое интересное в опыте Франции состоит в том, что, как отмечают сами французы, «эволюция планирования, особенно в последние годы, позволяет говорить о наступлении времени “антипланирования”». И далее: «Главной целью экономической политики во все большей степени становится регулирование колебаний, недопущение цепных реакций, ограничение разрывов в темпах развития – и притом без сползания в стагфляцию. В условиях, когда приходится предпринимать постоянные усилия в этом направлении, ссылки на план теряют значение»<sup>2</sup>.

Но это проблемы сегодняшней Франции, постоянного члена «семерки» высокоразвитых государств, страны с эффективной рыночной экономикой, гражданским обществом и правовым государством, имеющими вековые демократические традиции. А что же у нас, сидящих на восьмом, приставном стуле на саммитах «семерки», что в нашей стране с полукриминальной рыночной экономикой, только-только нарождающимся гражданским обществом и слабым правовым государством, не способным защитить свой народ ни от сепаратистов-террористов, ни от большевиков-монетаристов? Насколько для нас полезен опыт Франции в части модели индикативного планирования, конкретно для формирования стратегии развития транспортного комплекса России?

---

<sup>2</sup> Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. В 2 т. – Т. II: Пер. с фр. М.: Международные отношения. 1994. С. 354.

На наш взгляд, этот опыт полезен в той части, которая соответствует модели так называемого плана Массе, в котором программирование напрямую опиралось на национальное счетоводство, преследовало социальные цели и получало продолжение в программах регионального развития. Конечно, следует иметь в виду, что плану Массе предшествовали планы Маршалла и Хирша, воспрепятствовавшие экономическому и политическому развалу послевоенной Европы вообще и Франции в частности. Для России «этот поезд ушел», хотя угроза развала все еще реально существует, и для ее парирования нужны специальные меры, о которых в рамках обсуждения транспортной стратегии будет говориться ниже.

Каковы же недостатки стратегии Минтранса, если ее именовать индикативной программой и сравнивать с французским индикативным планом Массе? Начнем с главы, которая называется «Социально-экономические приоритеты государства и стратегические задачи развития национальной транспортной системы».

Название этой главы не соответствует ее содержанию. Никакие приоритеты в ней не указаны, хотя это является центральным пунктом любой индикативной программы, не говоря уж о стратегии. В главе просто перечисляются некие задачи, которые авторы документа считают стратегическими, и никак не упорядоченные по их важности. Более того, список из 10 задач не подвергся даже простой классификации на предмет выделения групп однородных задач и устранения повторов.

После каждой формулировки задачи следует указание на средство ее решения. Такой прием – классический признак бюрократического подхода к формированию документа государственной важности: бюрократ всегда мыслит средствами, которыми он же распорядится. Например, задача: «Рост подвижности населения и автомобилизация страны: опережающее развитие автодорожной сети и преодоление негативных последствий автомобилизации». При индикативном подходе средства в основном определяются не чиновниками, а исполнителями программы (ТНК, фирмами, до-

мохозайствами) самостоятельно, и лишь в редких случаях указывается желательный спектр этих средств, еще реже государство само финансирует программные мероприятия. В документе же Минтранса явно прослеживается наследие плановых программ и административно-командных механизмов их реализации, когда государство финансировало все, но относилось к людям как к трудовому ресурсу. А именно: для чего нужен подвижный человеческий ресурс? Чтобы гибко адаптировать производство к нестабильной рыночной конъюнктуре, не вызывая чрезмерных социальных напряжений в случае, если речь идет о массовом увольнении. Завод закрыли – сели в авто и поехали работать на другой. Хочет ли трудящийся такой подвижности, поддержана ли такая подвижность соответствующей жилищной политикой, каковы разумные пределы автомобилизации при нынешнем состоянии российской транспортной инфраструктуры – такой вопрос не ставится. Чиновникам все ясно, хотя стратегические изменения должны быть не в планах строительства новых автодорог и мостов и в реконструкции старых, а в механизме взаимодействия между государством и «автомобилизованным» народом<sup>3</sup>.

Центральный вопрос этого механизма – кто и как финансирует развитие автодорог. Был целевой Федеральный дорожный фонд, сеть автодорог хотя и вяло, но развивалась. Теперь развитие улично-дорожной сети будет осуществляться за счет общих обезличенных доходов бюджета и конкурировать с его другими незащищенными статьями. Результат очевиден.

А каковы права «автомобилизованного» народа, каковы его ответственность и финансовые обязательства? Каковы гражданские институты, регламентирующие использование автомобилей и улично-дорожной сети? Есть ли на этот счет «общественный договор» как внутри автомобильного сообщества, так и между этим сообществом и властью? Ничего этого нет в ныне действующей системе и ничего не предусматривается в стратегии Минтранса на будущее. Сле-

---

<sup>3</sup> Новая газета. 2003. № 8.

довательно, говорить о каких-то социально-экономических приоритетах в документе Минтранса не приходится.

И, наконец, региональный разрез. Строго говоря, в стратегии Минтранса он отсутствует, эта стратегия точечная. Нельзя же принимать всерьез единственный пункт, в котором содержится слово «регион»: 3.9. «Развитие депрессивных, малонаселенных и труднодоступных регионов». Депрессивными у нас, например, являются зона БАМ, Республика Тыва и ряд областей Европейской России. Так что же, стричь их под одну гребенку и реализовать на их территориях некую единую стратегию, гарантирующую им справедливые транспортные условия (как этого требует стратегия Минтранса)? Справедливые транспортные условия в каком смысле? Для каких групп населения? За чей счет? И т. д. и т. п.?

Ответов на этот и на многие другие вопросы в стратегии Минтранса нет. Не соответствует представленный документ и критериям индикативной программы. Этот вывод очевиден уже из анализа целевого блока документа. Все другие разделы также далеки от совершенства, их критический анализ можно было продолжить, но ограничения данной публикации требуют подвести черту.

Резюме таково: судить о том, какой будет транспортная стратегия России в XXI веке, по материалам Минтранса затруднительно. Соответствующая информационно-аналитическая записка составлена по принципу «побольше внимания разным вопросам», декларативна, хотя справедливости для, следует отметить, что круг затронутых в ней транспортных проблем достаточно полон. Как стратегия она не соответствует ни одному из определений, приведенных в начале статьи. Если же это индикативная программа, то и здесь сплошные неувязки с известными (французскими) образцами.

По нашему мнению, рассматриваемый документ можно с большой натяжкой отнести к жанру концепций. Возможно, при последующей доработке удастся приблизить его либо к стратегии, либо к индикативной программе. Однако документ, представленный на конференции, если считать его все же концепцией, вряд ли можно считать конструк-

тивной основой для программы или стратегии, и он должен быть радикально переработан.

**Подход СГУПСа** рассмотрим, отмечая его отличия от стратегии Минтранса.

Первое отличие состоит в том, что ученые СГУПСа представили на конференцию не проект стратегии, как это сделал Минтранс, а концепцию развития транспортного комплекса РФ с подзаголовком «северо-восточный вектор». Концепция и стратегия – разные жанры, но их сопоставление в данном случае возможно, поскольку, как следует из предыдущего, документ Минтранса по сути является концепцией.

Сразу, чтобы избавиться от обвинений в субъективности, укажем на недостаток концепции СГУПСа. Если чиновников Минтранса мы упрекали в «мышлении средствами», которыми они распоряжаются, и в слабости раздела, посвященного целевой структуризации, то ученые, напротив, стадии целеполагания и описанию конкретных транспортных проектов уделяют основное внимание в ущерб анализу затрат и механизмов финансирования проектных замыслов. Понять ученых можно – исследование возможных результатов и затрат при осуществлении крупномасштабных проектов в условиях риска и неопределенности, свойственных рыночной экономике, само требует внушительных затрат и, следовательно, устойчивых источников целевого финансирования. Оно ныне в достойных объемах на государственном уровне отсутствует, и ученые переведены, образно говоря, на подножный корм, так что свои концепции они разрабатывают на общественных началах. Это ни в коем случае не умаляет отмеченного недостатка концепции СГУПСа, хотя и проясняет причины его возникновения.

Целевой анализ проблемы в подходе СГУПСа более глубок, чем в информационно-аналитической записке Минтранса, опирается на постулаты системного анализа и при структуризации системы целей развития транспортного комплекса РФ использует известные методические конструкции, известные в науке как «порфириан», или, переходя на язык системных аналитиков-практиков, как каноническое дерево целей. Отметим, что так же как и в стратегии Мин-

транса, вербально структурированное дерево целей развития транспортного комплекса РФ в концепции СГУПСа не квантифицировано, т. е. приоритеты в системе целей численно не определены. Но этого в концепции и не требуется: по специальной оговорке в тексте концепции указано, что приоритеты определяются на этапе трансформации концепции в стратегию. Если работать при описании стратегии с деревом целей, то приоритеты формализуются с помощью так называемых коэффициентов относительной важности, определяемых в ходе экспертных процедур.

Вернемся к концепции СГУПСа. **На качественном уровне приоритеты целей в ней все же сформулированы, и это обстоятельство является чрезвычайно важным.** Уже в заглавии текста указан региональный приоритет – северо-восточный вектор развития транспортного комплекса РФ. Далее, во введении, где оговариваются предпосылки концепции, он конкретизируется на отраслевом уровне: в северо-восточном векторе главным направлением определяется развитие опорной железнодорожной сети Российской Азии, а в нем – луч, ведущий от БАМа и АЯМа, через Якутию и Чукотку в Америку и Канаду, Мексику и страны Южной Америки. Луч этот может быть материализован в Трансконтинентальной полимагистрали через Берингов пролив, и в концепции приводится достаточно подробное описание этого проектного замысла.

В концепции дается описание трех альтернативных стратегий транспортного освоения Сибири и Дальнего Востока страны, что дает возможность лицам, принимающим решения, выбрать наиболее предпочтительную. Стратегии эти называются транспортно-ориентированная, ресурсно-ориентированная и социально-ориентированная.

Первая из них предполагает эффективное использование географического положения России и рассмотрение территории Сибири и Дальнего Востока в качестве Евразийского транспортного моста. Для этих целей реконструируется Транссиб, осуществляется проект прямого железнодорожного сообщения – материк – о. Сахалин – с последующим выходом на железнодорожную сеть Японии, вос-

становливается связь с Транскорейской магистралью. Эффект от реализации коридора ЕС – страны Восточной Азии прогнозируется двойной: в виде платы за международный транзит и выгод от оживления региональной экономики в районах тяготения Транссиба и БАМа (эффект катализатора).

Вторая стратегия является по сути инерционной, она базируется на старой госплановской догме о превращении Транссиба в сверхмагистраль и прокладке от него меридиональных веток на север, к месторождениям полезных ископаемых. Этой освоенческой стратегии не откажешь в практицизме, беда лишь в том, что по исчерпанию запасов полезных ископаемых в конкретном месторождении соответствующая железнодорожная ветка становится малодейственной дорогой, а города в точках, где она кончается, городами-призраками с соответствующими социальными последствиями. Процесс активно идет, например, в Тюменской области, где истощаются запасы нефти и, как ни странно, в зоне БАМа, где «засыхают» ветки к Чинейскому полиметаллическому и Эльгинскому угольному месторождениям, добыча полезных ископаемых на которых еще не начиналась.

Третья стратегия называется социально-ориентированной и имеет глубокие, отнюдь не только транспортно-отраслевые основания.

«Россия вся состоит из расстояний», – сказал Герберт Уэллс. Тем не менее пути сообщения России при ее необъятных пространствах всегда были и остаются не решенной проблемой. Точнее, она решена, но с позиций «азиатского» способа производства при формировании единого экономического пространства и с имперских позиций – при формировании пространства политического. В результате вместо транспортной сети типа решетки, адекватной конкурентной рыночной экономике и созданной в большинстве стран «семерки» еще в прошлом веке, в Европейской России мы имеем сегодня не «решетку», а «паутину», в которой все железные дороги ведут в Москву – имперский центр. В азиатской России, как следствие реализации в течение многих лет ресурсно-ориентированной стратегии, конфигурация железнодорожной сети имеет вид «дерева»: все дальне-

восточные и сибирские субъекты РФ как на шампур нанизаны на Транссиб – ствол с ответвлениями к месторождениям нефти, газа, угля, руд и т. п.

Не лучше обстоят дела с сетью автомобильных дорог. Сама их конфигурация не является даже полноценной сетью, а представляет собой совокупность плохо связанных (посредством автодорог) между собою «звезд», центры которых – областные столицы. В Сибири и на Дальнем Востоке это особенно заметно, наиболее сильное впечатление оставляют фотографии со спутников. На них отчетливо запечатлена главная стратегическая установка прошлых лет: в социалистическом лагере, осажденном врагами, главное – не связанность территории и людей, а связанность стратегических объектов с Центром. На локально-региональном уровне – это автодороги – «звезды», на глобальном – железные дороги, соединяющие центры «звезд» опять же со столицей нашей Родины.

Пригодна ли такая исторически сложившаяся транспортная сеть для преодоления системного кризиса экономики и общества России и превращения ее в страну с социально-ориентированной рыночной экономикой, цивилизованными гражданскими институтами и сильной государственной властью? Если в стратегии Минтранса ясный ответ на этот стратегический вопрос отсутствует, то в концепции СГУП-Са, на наш взгляд, такой ответ четко просматривается. В чем он состоит?

1. Транспортная стратегия России единой может называться лишь условно. В больших социально-технических системах, а транспортная система России является супер-большой, использование термина «единая» некорректно. Более точный термин – система, функционирование и развитие частей (блоков) которой согласовано по целям и механизмам их реализации.

2. Транспортная стратегия России должна состоять минимум из двух блоков – для Европейской России и Российской Азии.

3. Для Европейской России наиболее приоритетно развитие сети автодорог и трансформация их в полноценную сеть

типа «решетки». Остальные виды путей сообщения – железные дороги, реки и каналы, морские порты и аэропорты и обслуживаемый ими подвижной состав – также должны развиваться на современной основе с ориентировкой на глобализацию мирохозяйственных связей, но в центре стратегии должны стоять автотранспорт. При таком подходе транспортная стратегия России в ее европейском блоке по причинам, указанным выше, становится социально-ориентированной.

4. Для Российской Азии главный приоритет – развитие опорной железнодорожной решетки, все остальные виды транспорта также важны, и соответствующие пути сообщения и подвижной состав должны безусловно развиваться и совершенствоваться, но опережающим темпом, в пропульсивном режиме должен развиваться транспорт железнодорожный. Кроме причин очевидных, природно-климатических, такой подход целесообразен по ряду других обстоятельств, перечисляемых ниже.

- ✓ 10 миллионов квадратных километров слабозаселенных и очагово освоенных в хозяйственном отношении пространств Российской Азии северо-восточнее Транссиба не могут не волновать наших эффективно развивающихся соседей, прежде всего, Китай и Америку, в меньшей степени Японию. Территория сама по себе, даже без учета ресурсного и эколого-ассимиляционного потенциала, имеет экономическую и политическую ценность, которая со временем возрастает. Понимая это, наши соседи, учитывая слабость России последних лет, регулярно как бы «пробуют ее на зуб». Американцы уже назвали продажную цену Сибири от Енисея до Чукотки и крепят связи чукотских аборигенов с их родственниками на Аляске; Япония постоянно поднимает вопрос о возвращении трех островов Курильской гряды; Китай поощряет ползучую этническую экспансию на территориях Сибири и Дальнего Востока и открыто заявляет, что могущество Китая будет прирастать Сибирью.
- ✓ По оценке ученых СГУПСа, имеющей место стратегической опасности отпадения от России ее восточных и северо-восточных территорий в рамках транспортной стратегии следует противопоставить создание транспортной решетки в северо-восточном секторе страны с первоочередным выходом на Запад через Восток. Имеется в виду уже упоминавшаяся полимагистраль через Берингов пролив, от которой будут отстраиваться меридиональные линии к будущей Полярной магистрали.

Создание опорной железнодорожной решетки позволит цивилизованно решить проблему заселения и хозяйственного освоения восточных и северо-восточных территорий, гибко комбинируя методы освоения переменным составом рабочей силы (вахтенно-экспедиционный метод) с созданием современных селитебных (опорных и базовых) зон. Как показывает зарубежный опыт, такой переход порождает в экономике мультипликативный эффект, который в разы, если не на порядок, выше эффекта катализатора, упомянувшегося выше применительно к транспортно-ориентированной стратегии.

5. Социально-ориентированная транспортная стратегия для Российской Азии нацелена на открытый регионализм глобализующегося мира. Она предполагает, что создание опорной железнодорожной решетки будет способствовать привлечению иностранного капитала и, самое главное, вызовет конкуренцию между нашими соседями, которые опасны каждый в отдельности, но в конкурентной системе и при сильной (и мудрой) государственной политике станут эффективно работать на благо России.

А иностранные инвесторы, заметим в заключение, дадут деньги и на сооружение транспортной решетки. Такие деньги у них есть, они готовы вложить их в реальные проекты и ждут соответствующих предложений. Естественно, учитывающих их интересы и гарантирующих защиту от конфискационных акций со стороны государства.

\* \* \*

Подводя итог, хочется закончить на мажорной ноте. Оба подхода, рассмотренные выше, имеют сильные и слабые стороны, на конференции они были доведены до сведения специалистов научных учреждений и транспортных ведомств. Обсуждение состоялось, и, как представляется, каких-то иных, «опрокидывающих» оба рассмотренных подхода, вариантов не выявило. Следовательно, нужно консолидироваться и взаимосовершенствоваться оба подхода. Транспортная стратегия великой транспортной державы – столь серьезная вещь, что для ее тщательного «ваяния» стоит потрудиться.

# Внешнеэкономические связи России в 2002 г.

**В. Г. КУРЬЕРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Высшая школа международного бизнеса Академии  
народного хозяйства при правительстве России,  
Москва

## Внешняя торговля

В 2002 г. темпы роста внешнеторгового оборота РФ (при измерении в долларах и текущих ценах по методологии платежного баланса, т. е. с учетом «челночной» торговли и некоторых других видов торговых операций, не фиксируемых таможенной статистикой) повысились по сравнению с 2001 г. на 7,8% (против 3,3% – в 2001 г. и 30,6% в 2000 г.).

Таблица 1

**Внешняя торговля России**  
(по методологии платежного баланса), млрд дол.

	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Экспорт, всего</b>	82,9	89,0	74,9	75,7	105,6	101,6	106,9
<i>В том числе:</i>							
в страны дальнего зарубежья	65,9	70,0	59,1	63,6	91,3	86,4	90,7
в страны СНГ	17,0	19,0	15,8	12,1	14,2	15,2	16,2
<b>Импорт, всего</b>	62,6	72,0	58,0	39,5	44,9	53,8	60,5
<i>В том числе:</i>							
из стран дальнего зарубежья	44,2	53,4	43,7	29,1	31,4	40,7	48,2
из стран СНГ	18,4	18,6	14,3	10,4	13,4	13,0	12,3
<b>Сальдо торгового баланса, всего</b>	+20,3	+17,0	+16,9	+36,2	+60,7	+47,9	+46,4
<i>В том числе:</i>							
со странами дальнего зарубежья	+21,7	+16,6	+15,4	+34,5	+59,9	+45,7	+42,5
со странами СНГ	-1,4	+0,4	+1,5	+1,7	+0,8	+2,2	+3,9

© ЭКО 2003 г.



**Экспорт** в 2002 г. возрос на 5,2% – после сокращения на 3,3% в 2001 г., достигнув наибольшей величины после 1991 г. **Импорт** увеличился в несколько меньшей степени, чем в 2001 г., – на 12,6% против 19,8% – и оставался ниже уровня 1995–1997 гг. (табл. 1). Положительное **сальдо торгового баланса** вновь сократилось, причем на этот раз исключительно за счет торговли со странами дальнего зарубежья.

**Динамика экспорта** по месяцам в течение 2002 г. находилась в сильной зависимости от изменения экспортных цен. Наибольшее падение экспорта (на 20,4% по сравнению с соответствующим месяцем предыдущего года) наблюдалось в январе 2002 г., наибольший рост (на 34,6%) – в декабре. Начиная с октября экспорт стал опережать по темпам роста импорт.

**Динамика импорта** была более ровной – его стоимостной объем неизменно возрастал темпами от 2,4% (низшая точка, май) до 22,2% (высшая точка, июль), если сравнивать показатели аналогичных месяцев двух последних лет.

**По отношению к ВВП** размеры экспорта в пересчете на рубли продолжали снижаться, составив 30,9% в 2002 г. против 33,8% в 2001 г. и 40,7% в 2000 г. Доля импорта в ВВП уменьшилась незначительно – до 17,5% против 17,9% в 2001 г. и 17,3% в 2000 г. (приведенные показатели получены на основе расчетов в текущих ценах, и их величины подвержены влиянию изменений сравнительных цен). В общем их уровень остается очень высоким, что характерно для небольших или слаборазвитых стран и свидетельствует о чрезмерной зависимости национальной экономики от «внешнего» мира. В США, например, доля экспорта в ВВП составляет около 11%, в странах зоны евро – 17%, в Японии – 9%.

Еще лучше степень этой зависимости показывает сопоставление внешней торговли со стоимостью производимой в России промышленной и сельскохозяйственной продукции. Доля экспорта в такой продукции равнялась в 2002 г. 42,3% (в 2001 г. – 45%, в 1998 г. – 36%), доля импорта – 24% (в 2001 г. – 23,3%).

На развитии российской внешней торговли в 2002 г. сказались ряд факторов: невысокая хозяйственная конъюнктура в западных странах, являющихся основным рынком сбыта российских товаров, изменения мировых цен и валютного курса, состояние экономики РФ, внешнеторговая политика РФ и ее основных торговых партнеров. Общим фоном этого развития оставалась фундаментальная структурная слабость российской экономики и внешней торговли, для преодоления которой никаких шагов в рассматриваемый период, как и в предыдущие годы, не было сделано.

**Реальный курс рубля** продолжает повышаться уже пятый год подряд, существенно ослабляя ценовую конкурентоспособность отечественных товаров, особенно на внутреннем, российском рынке (на экспорте, благодаря его преимущественно сырьевой структуре, валютные изменения сказываются слабее). По отношению ко всем иностранным валютам реальный эффективный (взвешенный) курс рубля, по данным Госкомстата РФ, возрос на 1,6% в 2002 г. В долларах рубль подорожал на 6% в 2002 г. и еще примерно на 5% всего за три первых месяца 2003 г.

Динамика фактических (контрактных) **экспортных цен** в 2002 г. была очень неровной. В первом полугодии цены на подавляющее большинство товаров, особенно на нефть и нефтепродукты, были ниже, чем в первом полугодии 2001 г., во втором полугодии 2002 г. ситуация стала почти диаметрально противоположной. Исключения были, но их немного – это прежде всего алюминий, цены на который во втором полугодии 2002 г. все же несколько подтянулись к уровню предыдущего года, каменный уголь, рыба.

В то же время цены на нефть, находившиеся в начале 2002 г. на уровне около 70% к ценам аналогичного периода 2001 г., в июле впервые их немного превысили, а в декабре это превышение достигло уже 47%, продолжая увеличиваться и в первые месяцы 2003 г. По итогам 2002 г. средняя цена на сырую нефть оказалась даже немного выше, чем в 2001 г. Средняя мировая цена российской нефти марки Urals (мировые цены обычно бывают выше фактических цен, по которым экспортируется российская нефть) в декабре

2002 г. составила 27,5 дол./баррель (200,7 дол./т), в январе 2003 г. – 29,5 дол./баррель (215,4 дол./т), а в начале марта 2003 г. поднялась до 32–33 дол./баррель. С началом военных действий в Ираке эта цена, однако, резко пошла вниз, сократившись за месяц примерно на 10 дол./баррель. 28 апреля 2003 г. она составляла уже лишь 21,47 дол./баррель – около 157 дол./т. Кривая движения цен на нефтепродукты в основном была схожа с кривой движения цен на сырую нефть.

В начале апреля 2003 г. вице-президент США Дик Чейни пообещал, что добыча нефти в Ираке выйдет на уровень 2–3 млн баррелей в сутки уже к концу года. Поступление иракской нефти на мировые рынки вполне может быть компенсировано сокращением экспорта из стран ОПЕК (в конце апреля эта организация уже приняла решение о некотором уменьшении квот добычи нефти), но ОПЕК контролирует далеко не весь мировой экспорт нефти, и к тому же ее решения обычно не очень аккуратно выполняются. Россия в коллективных мероприятиях ОПЕК по регулированию мирового рынка нефти с весны 2002 г. не участвует, предпочитая пользоваться сложившейся благоприятной ценовой ситуацией для получения дополнительных доходов. Однако в стратегическом плане Россия должна быть заинтересована в поддержке ОПЕК, и сейчас, по-видимому, наступает такой момент, когда ей следовало бы возобновить сотрудничество с этой организацией.

Амплитуда колебаний цен на другие основные экспортные товары была не столь широкой, как на нефть, тем более что падение цен, например, на алюминий и никель началось еще в 2000 г. Если в январе 2002 г. цены на все эти товары, кроме лесоматериалов необработанных и рыбы, были ниже цен января 2001 г., то в январе 2003 г. они, за исключением цен на каменный уголь, азотные удобрения, газетную бумагу и рыбу, уже превышали аналогичные цены января 2002 г., в том числе цены на природный газ – на 13%, железные руды и концентраты – на 21, передельный чугуны – на 30, ферросплавы – на 13, полуфабрикаты из углеродистой стали – на 28, медь – на 8, никель – на 35,

калийные удобрения – на 9, синтетический каучук – на 5, необработанные лесоматериалы – на 3 и обработанные – на 13, автомобили легковые – на 2%.

По импортным ценам, если судить о них по той очень неполной информации, которую дает Госкомстат РФ, в 2002 г. в основном наблюдался небольшой рост. В январе 2003 г. цены были выше, чем за год до этого, на сахар-сырец, мясо всех видов и изделия из мяса, масла всех видов, рыбу, цитрусовые, но ниже – на чай, обувь, стальные трубы.

**Внешнеторговая политика**, проводимая российским правительством, в известной степени благоприятствовала расширению экспорта. Российские власти в течение 2002 г., особенно в его конце, уменьшили или совсем отменили экспортные пошлины на довольно широкий круг товаров, включая отдельные виды стального проката, серебро, золото, руды и концентраты марганцевые, медные, никелевые, алюминийевые и других цветных и редких металлов, отходы и шлаки, содержащие цветные металлы, древесину, целлюлозно-бумажные товары, некоторые строительные материалы, спиртные напитки, рыбу и морепродукты и др. Но в июле 2002 г. правительством РФ было принято постановление, согласно которому экспортные пошлины должны взиматься и при вывозе товаров в государства – члены Таможенного союза, если эти товары предназначены для иностранных фирм и граждан, находящихся на их территории.

По-прежнему периодически в зависимости от изменений мировых цен менялись ставки экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, используемых для хотя бы частичного изъятия «даровых» сверхдоходов, получаемых от торговли этими товарами.

В области регулирования импорта появились признаки некоторого усиления прагматизма. Правительство РФ стало несколько внимательнее относиться к просьбам отечественных производителей о защите их от иностранной конкуренции, особенно недобросовестной, хотя по-прежнему пользуется своими законными (в том числе и с точки зрения международных норм) правами в этой области излишне робко и, как правило, с большим опозданием. По своей

жесткости и масштабам принимаемые российскими властями меры несопоставимы с аналогичными мерами, например, США, ЕС, Японии и многих других стран.

Наиболее значительное событие в этой области произошло в начале 2003 г., когда было принято решение ввести квоты (с апреля с. г.) на импорт в РФ битой птицы, говядины и свинины, остановив его расширение. В 2002 г. были повышены пошлины на ввоз подержанных легковых автомобилей (а в марте 2003 г. – и подержанных грузовых автомобилей и прицепов), введены временные защитные пошлины (довольно скромных размеров) на импорт отдельных видов компрессоров для холодильного оборудования, соевых жмыхов, карамели. Установлены квоты на импорт продовольственных товаров, ввозимых на территорию ОЭЗ в Калининградской области в режиме свободной торговли (эти товары затем нередко переправляются в другие регионы России). Приняты антидемпинговые меры в отношении поступающего из Украины оцинкованного стального проката и компенсационные меры – в отношении субсидируемых поставок Украиной прутков для армирования железобетонных конструкций. Несколько ужесточены правила ввоза товаров «челноками».

В то же время были отменены введенные еще в 2001 г. специальные пошлины на импорт труб из Украины, а также специальные пошлины на импорт ряда товаров из Венгрии. Понижены до 5% пошлины на ввоз новых грузовиков и прицепов, а в случае их временного ввоза для последующей эксплуатации на международных линиях пошлины отменены совсем.

По степени открытости рынка для иностранных конкурентов Россия по-прежнему превосходит большинство стран с формирующимися рынками, а также и многие другие страны. Нетарифные ограничения применяются ею редко и в очень ограниченных масштабах, а реальный уровень таможенного обложения (имеются в виду импортные пошлины) составлял в России в 2002 г. лишь 6,8% при среднем номинальном тарифе порядка 9–10%.

Но российский экспорт, особенно экспорт готовых изделий и полуфабрикатов, сталкивается с серьезными препятстви-

ями на внешних рынках. Потери России от дискриминационных ограничений, применяемых другими странами, оцениваются в несколько миллиардов долларов, причем основная их часть связана с протекционистскими акциями со стороны США и ЕС. В 2002 г. США ввели защитные пошлины (до 30%) практически на весь импорт черных металлов, что затронуло интересы и российских экспортеров, в том числе косвенно, поскольку многие другие страны в ответ на действия США стали также вводить аналогичные ограничения. Так, глобальную квоту на импорт черных металлов, касающуюся всех поставщиков, ввел Китай. Появились новые антидемпинговые ограничения, затрагивающие российский экспорт: в США – на карбидо-аммиачную смесь, в ЕС – на технический углерод, в Бразилии – на аммиачную селитру, в Китае – на кремнистую сталь. Всего же в 2002 г. в разных странах действовали 42 антидемпинговые меры, ограничивающие импорт российских товаров, и проводилось еще 21 расследование в отношении этих товаров, связанное с обвинениями в демпинге. Страны ЕС ввели также квоту на импорт зерна, ограничивающую российские поставки, Польша продлила, но сократила квоту на импорт российского угля.

В 2002 г. России был официально предоставлен статус рыночной экономики в США (в июне) и в ЕС (в ноябре), но каких-то осязаемых выгод стране это не принесло. Интересно, что власти ЕС, пойдя на этот шаг, одновременно внесли в свое торговое законодательство поправку, дающую возможность игнорировать новый статус России при проведении антидемпинговых расследований. Что же касается США, то они могут проводить антидемпинговые разбирательства в любом случае, когда им это представляется уместным или выгодным.

**Товарная структура** российской внешней торговли, рассчитанная на базе текущих цен и по данным таможенной статистики, не учитывающей «челночные» и некоторые другие торговые операции<sup>1</sup>, в 2002 г. изменилась незначительно (табл. 2).

<sup>1</sup> По данным за 2002 г., таможенная статистика по сравнению со статистикой, составляемой по методологии платежного баланса, занизила размеры импорта на 24%, экспорта – на 1%, а всего товарооборота – на 10,4%.

## Товарная структура внешней торговли России, % к итогу

Товарная группа	Страны дальнего зарубежья				Страны СНГ			
	1995	2000	2001	2002	1995	2000	2001	2002
<b>Продовольственные товары и сельхозсырье</b>								
экспорт	1,5	1,0	1,1	1,8	2,8	5,3	5,8	7,1
импорт	29,3	23,9	23,7	24,0	25,3	18,2	17,3	17,3
<b>Минеральные продукты</b>								
экспорт	40,5	54,5	56,5	56,9	51,4	49,2	43,9	45,4
импорт	3,0	1,7	1,4	1,1	15,0	15,1	11,4	12,7
<b>Продукция химической промышленности, каучук</b>								
экспорт	9,9	6,7	7,0	6,4	10,8	10,2	10,6	10,3
импорт	11,4	20,7	19,8	17,8	9,6	12,5	13,5	12,9
<b>Древесина и целлюлозно-бумажные изделия</b>								
экспорт	6,1	4,5	4,7	4,9	3,3	3,0	3,1	3,3
импорт	3,0	4,5	4,4	4,3	0,8	2,5	3,1	4,3
<b>Текстиль, изделия из него и обувь</b>								
экспорт	1,2	0,6	0,8	0,8	2,3	2,0	2,5	2,8
импорт	4,8	3,9	4,3	4,9	7,8	9,8	9,9	8,9
<b>Металлы, драгоценные камни и изделия</b>								
экспорт	30,8	23,5	20,2	19,9	9,5	10,0	10,9	10,8
импорт	5,1	4,9	4,9	5,0	16,5	14,5	14,5	11,2
<b>Машины, оборудование и транспортные средства</b>								
экспорт	8,3	7,5	8,7	8,0	18,3	18,2	20,4	18,4
импорт	38,6	36,3	37,3	38,7	21,9	22,8	25,4	27,6
<b>Прочие товары</b>								
экспорт	1,7	1,7	1,0	1,3	1,6	2,1	2,8	1,9
импорт	4,8	4,1	4,2	4,2	3,0	4,6	4,9	5,1

В экспорте по-прежнему главенствующее место занимают сырье и полуфабрикаты, а удельный вес изделий высокой степени обработки, особенно машинотехнических, на-

ходится на уровне стран с очень слабо развитой экономикой. Причем доля машин, оборудования и транспортных средств в 2002 г. еще более понизилась в экспорте как в дальнее зарубежье, так и в страны СНГ. В экспорте во все страны доля этих товаров равнялась в 2002 г. 9,5% против 10,4% в 2001 г. (среднемировой показатель составляет около 40%), тогда как доля основных топливно-энергетических ресурсов повысилась до 54,1% с 53,7%, а основных металлов – понизилась до 11,4% с 11,7%. В январе 2003 г. удельный вес топливно-энергетических ресурсов в общем объеме экспорта вырос до 64,2% (в январе 2002 г. он составлял 59,4%), а машин и оборудования – понизился до 5,2% (в январе 2002 г. – 6,7%).

В **импорте** как из стран дальнего зарубежья, так и стран СНГ доля машинотехнических изделий, напротив, несколько повысилась, а в импорте только из стран СНГ заметно понизилась доля металлов и изделий из них.

В общем объеме импорта доля машин, оборудования и транспортных средств в январе 2003 г. составила 34,8% – примерно как и год назад.

**В натуральных показателях экспорт ряда товаров** возрос в 2002 г. довольно значительно.

Начнем с нефти и нефтепродуктов. Экспорт сырой нефти, идущий в основном в страны дальнего зарубежья (их доля – 82,5% в 2002 г.) увеличился в 2002 г. до 187,5 млн т – на 13,9%, в том числе в дальнее зарубежье – на 9,9% и в страны СНГ – на 37,3% (заметим, что среднегодовая экспортная цена нефти, поставляемой в дальнее зарубежье, была на 46% выше, чем экспортируемой в страны СНГ). Экспорт автомобильного бензина (85,5% его поставок приходится на долю дальнего зарубежья) возрос только на 4,1%, дизельного топлива (97% – в дальнее зарубежье) увеличился на 16,3%, в том числе в страны СНГ сократился на 23%; экспорт мазута (99% – в дальнее зарубежье) возрос на 20,6%.

Экспорт природного газа (более 72% его поставок идет в дальнее зарубежье) увеличился в 2002 г. до 185,5 млрд куб. м, т. е. всего на 2,4%, в том числе в дальнее зарубежье – на 1,8% и в страны СНГ – на 4,2%.

Экспорт каменного угля (90% – в дальнее зарубежье) возрос на 4%, но его поставки в страны СНГ уменьшились на 20%.

Экспорт электроэнергии (55% – в дальнее зарубежье) сократился на 8% (в 2001 г. он возрос на 29%), в том числе в страны СНГ – упал на 21%, но в дальнее зарубежье – увеличился на 4%.

Значение внешнего рынка для производимых в России энергоресурсов в 2002 г. повысилось по сырой нефти (повидимому, до рекордного уровня для последнего десятилетия), дизельному топливу и природному газу (табл. 3).

Таблица 3

**Удельный вес экспорта топливно-энергетических ресурсов в их производстве в России, %**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Нефть сырая	41,5	45,2	44,2	44,7	45,9	49,4
Бензин автомобильный	18,3	10,8	7,2	15,4	12,7	11,3
Дизельное топливо	49,2	53,7	48,0	48,6	51,7	54,2
Мазут	44,2	39,0	42,7	52,6	65,4	64,6
Природный газ	35,2	34,5	36,5	34,9	32,8	33,1
Каменный уголь	14,5	15,4	16,7	25,3	25,6	24,1
Электрoэнергия	2,1	2,0	2,0	1,7	2,2	2,0

Среди других товаров по темпам роста экспорта в 2002 г. выделялись:

- пшеница и меслин (зерновая смесь), 89% которых было поставлено в страны дальнего зарубежья, – рост в 6,1 раза (10,4 млн т), но на темпах здесь сказался, конечно, «эффект базы»;
- кокс и полукокс (61% поставок – в страны СНГ) – на 54%, в том числе в страны СНГ – на 76,5%;
- никель необработанный (практически весь идет в дальнее зарубежье) – на 46,5%;
- каучук синтетический (84% – в дальнее зарубежье) и лесоматериалы обработанные (87% – в дальнее зарубежье) – на 18%;
- чугун передельный (92% – в дальнее зарубежье) – на 15,5%;
- лесоматериалы необработанные (почти полностью – в дальнее зарубежье) – на 15%;
- прокат черных металлов (89% экспортируется в дальнее зарубежье) – на 14%, в том числе в дальнее зарубежье – на 15%.

В то же время заметно сократился экспорт:

- меди рафинированной (этот и другие цветные металлы в подавляющей части реализуются за пределами СНГ) – на 14%;
- алюминия необработанного – на 11%;
- аммиака безводного (на 98% поставляется в дальнее зарубежье) – на 9,5%;
- машин, оборудования и транспортных средств (72% этого экспорта идет в дальнее зарубежье) – на 4% (по стоимости), в том числе в страны дальнего зарубежья – на 4% и в страны СНГ – на 5%.

Сократился и экспорт военной техники, таможенной статистикой не выделяемый. По заявлениям некоторых официальных лиц, он составил в 2002 г. 4,8 млрд дол.<sup>2</sup>, т. е. около 48% всех поставок за границу машинотехнических изделий.

В **импорте**, который таможенной статистикой особенно сильно недооценивается в части учета закупок потребительских товаров, наиболее значительный рост наблюдался по следующим товарам:

- ◆ сахар белый, ввозимый в основном из стран СНГ, – на 74%, в том числе из стран СНГ – в 2,4 раза,
- ◆ одежда трикотажная и текстильная (80% – из дальнего зарубежья) – по стоимости на 71%, в том числе из стран дальнего зарубежья – в 2,1 раза, а из стран СНГ – только на 2,6%;
- ◆ крепкие спиртные напитки (63% – из стран СНГ) – на 38,5%,
- ◆ мясо свежее и мороженное (85% – из дальнего зарубежья) – на 30%, в том числе из стран дальнего зарубежья – на 32%;
- ◆ обувь кожаная (67% – из дальнего зарубежья) – на 27%, в том числе из дальнего зарубежья – на 52,5%;
- ◆ citrusовые – на 24%;
- ◆ мебель (67% – из дальнего зарубежья) – на 23% по стоимости, в том числе на 35% – из дальнего зарубежья;
- ◆ нефть сырая (вся из СНГ) – на 20%,
- ◆ автомобили легковые (92% – из дальнего зарубежья) – на 19%;
- ◆ машины, оборудование и транспортные средства (83% – из дальнего зарубежья) – на 17% по стоимости, в том числе из дальнего зарубежья – на 21%, а из стран СНГ – сократился на 0,5%. В торговле этой группой товаров с дальним зарубежьем Россия имела в 2002 г. отрицательное сальдо размером 6,7 млрд дол.

Наиболее сильно сократился импорт следующих товаров:

---

<sup>2</sup> Ведомости. 13.02.2003 г.

- нефтепродуктов (66% поступает из дальнего зарубежья) – на 48%, в том числе из стран СНГ – более чем в 3 раза;
- стальных труб (доля стран СНГ – 60%) – на 33%, в том числе из стран СНГ – на 43%;
- молока и сливок – на 30%;
- хлебных злаков – на 27%, но при сокращении более чем в 3 раза импорта пшеницы закупки кукурузы (в основном в странах дальнего зарубежья) увеличились в 2,2 раза;
- каменного угля (ввозится из стран СНГ) – на 26%;
- сахара-сырца (в основном ввозится из дальнего зарубежья) – на 18%;
- медикаментов (ввозятся почти полностью из стран дальнего зарубежья) – на 14,5% по стоимости.

На 1,2% уменьшился импорт мяса и птицы, поступающих почти полностью из стран дальнего зарубежья, но в 2001 г. этот импорт возрос в 2 раза.

**В географическом направлении российской внешней торговли** в 2002 г. произошел небольшой сдвиг в пользу дальнего зарубежья.

Доля стран СНГ во всем внешнеторговом товарообороте РФ в 2002 г. понизилась до 17,1% с 18,2% в 2001 г., в том числе в экспорте повысилась до 15,2% с 15,0%, а в импорте – упала до 20,4% с 24,3%. В 1993–1997 гг. все эти показатели были значительно выше. Рекордным был 1996 г., когда доля стран СНГ в товарообороте составляла почти 24%, в экспорте – около 20% и в импорте – 28,6%. Надежды на экономическую интеграцию в рамках СНГ, таким образом, пока не оправдываются, несмотря на привилегированный торговый режим.

Это относится и к отношениям со странами, входящими совместно с Россией в Евразийское экономическое сообщество – ЕВРАЗЭС (Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), функционирующее в режиме таможенного союза, создающего для его участников некоторые дополнительные льготы. Российский экспорт в эти страны не облагается пошлинами, «внешние» торговые барьеры согласуются, таможенные процедуры сведены к минимуму и т. п. В рамках этого объединения предпринимаются шаги по унификации и гармонизации экономического пространства.

Торговый оборот России с этими странами увеличился в 2002 г. только на 0,9%, причем, во-первых, исключительно за счет российского экспорта, возросшего на 1,8%, а, во-вторых, лишь благодаря расширению торговли с Киргизией (на 23%) и Белоруссией (на 6%). С Казахстаном товарооборот понизился более чем на 9%, с Таджикистаном – на 33%. Доля товарооборота со странами ЕВРАЗЭС во всей российской внешней торговле, по данным таможенной статистики, уменьшилась с 10,1% в 2001 г. до 9,6% в 2002 г., в том числе в экспорте – с 8,2% до 8% и в импорте – с 14,7% до 13,3%. В торговле с этими странами Россия имела в 2002 г. положительное сальдо размером в 2,3 млрд дол.

23 февраля 2003 г. принято решение о создании еще одной интеграционной группировки в рамках СНГ – Организации региональной интеграции (ОРИ) в составе России, Украины, Казахстана и Белоруссии. В ее рамках планируется ввести режим свободной торговли, причем даже без права применять обычные защитные меры (антидемпинговые, компенсационные, специальные), что выходит за рамки принятого в международном обиходе понятия «зона свободной торговли», а также выработать единые правила конкуренции и субсидирования национального производства. Иначе говоря, предпринимается очередная попытка создать «единое экономическое пространство», но уже в новом составе его участников. Как соотносится этот замысел с существованием ЕВРАЗЭС, два члена которого – Киргизия и Таджикистан, к тому же, оказались за его рамками, непонятно. Если еще вспомнить о наличии особых экономических отношений России с Белоруссией, то возникает странная и запутанная система частично пересекающихся интеграционных объединений (напомним, что и у Украины есть «свой» проект, в котором не участвует Россия – черноморское сотрудничество), а, точнее, несколько проектов таких объединений, ни один из которых не доведен до конца. Правда, «проект ОРИ» – это скорее политический шаг «на злобу дня», реальная осуществимость которого минимальна.

В плане реальной экономической интеграции (пока в варианте таможенного союза) наиболее далеко продвинулись

отношения России с Белоруссией – крупнейшим ее партнером по объему товарооборота на всем постсоветском пространстве, хотя скорость этого продвижения в последнее время заметно упала.

Доля Белоруссии во всем внешнеторговом товарообороте России (заметим, что торговля с Белоруссией из-за фактического отсутствия таможенной границы особенно плохо поддается учету и, видимо, более масштабна, чем это показывает статистика) составила в 2002 г. 6,5% против 6,6% в 2001 г., в экспорте – 5,5% против 5,3%, в импорте – 8,8% против 9,6%. В торговле с Белоруссией Россия имела положительное торговое сальдо размером в 1,3 млрд дол. в 2001 г. и 1,8 млрд дол. – в 2002 г.

В экспорте России в Белоруссию по-прежнему преобладают минеральные продукты и металлы, включая металлоизделия, – 53,5% в 2002 г., тогда как доля оборудования и транспортных средств составляет всего 15,4%. В импорте из Белоруссии картина обратная: доля машинотехнических изделий – 38,1%, минеральных продуктов и металлов – 9,2%. Около 10% и в экспорте, и в импорте падает на химические товары. В российском экспорте в Белоруссию заметное место занимают также продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 9,6%, а в импорте – текстильные изделия и обувь (14,2%) и продтовары вместе с сельхозсырьем (13,5%).

Белоруссия – второй крупнейший торговый партнер России среди всех стран мира (первое место давно и неизменно занимает Германия) (табл. 4). С 1998 г. по 2002 г. весь товарооборот России, по данным таможенной статистики, возрос на 32,1%, а товарооборот с Германией – на 29,9%, с Белоруссией – на 6,7%, Италией (3-й крупнейший торговый партнер) – на 91,3%, Китаем (4-й крупнейший партнер) – в 2,12 раза, Украиной (5-й крупнейший партнер) – на 2,6%. При этом не учитывается «челночная» торговля, которая с Китаем развивается особенно интенсивно, а с учетом ее Китай, скорее всего, входит в тройку крупнейших торговых партнеров России.

**Доля 10 крупнейших торговых партнеров России во всем  
товарообороте, экспорте и импорте в 2002 г., % к итогу**

Страна	Товарооборот			Экспорт			Импорт		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Германия	9,6	10,6	9,6	9,0	9,3	7,6	11,5	13,9	14,3
Белоруссия	6,8	6,6	6,5	5,4	5,3	5,5	11,0	9,6	8,8
Италия	6,2	6,5	6,4	7,0	7,4	7,0	3,6	4,1	4,8
Китай	4,5	5,1	6,1	5,1	5,5	6,4	2,8	3,9	5,2
Украина	6,3	6,5	6,0	4,9	5,3	5,5	10,8	9,2	7,0
Нидерланды	3,7	3,9	5,4	4,2	4,7	6,8	2,2	2,0	2,3
США	5,4	5,2	4,6	4,5	4,2	3,7	7,9	7,7	6,4
Швейцария	3,0	1,9	3,8	3,7	2,3	5,0	0,8	0,9	0,9
Польша	3,8	3,7	3,3	4,3	4,2	3,5	2,1	2,3	2,8
Великобритания	4,0	3,7	3,2	4,5	4,3	3,5	2,5	2,4	2,4

**Источник:** данные таможенной статистики.

Однако в 2002 г. наиболее высокие темпы роста товарооборота и экспорта наблюдались в торговле со Швейцарией – соответственно в 2,1 и 2,3 раза.

По темпам роста российского экспорта в 2002 г. выделялась также торговля с Нидерландами (54%), Китаем (21%), Францией (18%). В то же время сократился экспорт (из числа крупнейших партнеров) в Германию, Польшу, Великобританию, США.

Наиболее значительный рост импорта России в 2002 г. наблюдался в торговле с Китаем – на 45%, Турцией – на 39%, Польшей – на 34, Италией – на 29, Нидерландами – на 24%.

Состав первой десятки крупнейших – по размерам товарооборота – торговых партнеров России в 2002 г. по сравнению с 2001 г. немного изменился: из нее выпал Казахстан и вошла Швейцария. На подступах к первой десятке находятся Франция, Финляндия и Казахстан. За ее пределами осталась Турция (14-е место), которая с учетом «челночной» торговли, скорее всего, вошла бы в ее состав, вытеснив Великобританию. На перемещение стран в этом

«рейтинге» значительное влияние оказал товарный состав торговли с ними: доля некоторых стран, куда Россия поставляет топливно-энергетические товары в небольшом количестве (например, США), в 2002 г. несколько понизилась, а стран, расширяющих закупки таких товаров (Италия, Швейцария, Нидерланды), напротив, повысилась или осталась на прежнем уровне. Но Китай увеличил свою долю в российской внешней торговле также и за счет значительно расширения поставок промышленных товаров.

В торговле со всеми основными партнерами Россия имела в 2002 г. положительное сальдо, наиболее значительное – с Нидерландами (6,2 млрд дол.), Италией (5,2 млрд дол.), Швейцарией (4,9 млрд дол.).

### Иностранные инвестиции

Приток иностранного капитала в Россию, неправомерно классифицируемый отечественной статистикой как «инвестиции», хотя инвестициями являются лишь прямые и портфельные вложения, вновь значительно вырос – на 38,7% в 2002 г. против 30,1% в 2001 г., но сумма «настоящих» инвестиций почти не изменилась (табл. 5) : прямые инвестиции возросли на 0,6% (в 2001 г. они сократились на 10,1%), портфельные – на 4,6% (в 2001 г. они выросли в 3,1 раза).

Таблица 5

**Поступление иностранного капитала в Россию по видам (без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, но включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары), млн дол.**

Инвестиции	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Всего	2,983	6,970	12,295	11,773	9,560	10,958	14,258	19,780
<i>В том числе:</i>								
прямые	2,020	2,440	5,333	3,361	4,260	4,429	3,980	4,002
портфельные	39	128	681	191	31	145	451	472
прочие	924	4,402	6,281	8,221	5,269	6,384	9,827	15,306

Практически весь прирост притока иностранного капитала в 2002 г. был обеспечен «прочими инвестициями»,

которые возросли на 55,8% (в 2001 г. — на 53,9%), а фактически поступлением средств, предоставленных на возвратной основе и в какой-то части увеличивающих внешнюю задолженность страны. Их доля во всем притоке капитала в последние годы постоянно повышается и достигла сейчас рекордных размеров; в 1999 г. она составляла 55,1%, в 2000 г. — 58,3%, в 2001 г. — 68,9% и в 2002 г. — 77,4%. Рекордной величины достигли и абсолютные размеры прочих инвестиций, превзойдя уровень 1998 г., который считался опасным. Основную часть этих «инвестиций» составляют торговые кредиты (14,6% в 2002 г.) и прочие кредиты (84,5%). В них также входят и иностранные государственные кредиты, но их доля сейчас ничтожна.

Между тем доля **прямых инвестиций**, т.е. капиталовложений, осуществляемых юридическими и физическими лицами, контролирующими не менее 10% акционерного или уставного капитала инвестируемых организаций, и в значительной мере связанных с реальным участием иностранного капитала (в том числе, конечно, и «беглого» российско-го) в управлении и развитии соответствующих предприятий, в последние три года неизменно снижается. Если в 1999 г. она составляла 44,6% (а в 1995 г. — даже 67,7%), то в 2000 г. — 40,4%, 2001 г. — 27,9%, 2002 г. — 20,2% (оговоримся, что значительную часть и этих инвестиций также составляют кредиты, но получаемые от зарубежных владельцев предприятий). «Качество» поступающего иностранного капитала, если его оценивать с точки зрения российских экономических интересов, таким образом, в последние годы падает — и это происходит несмотря на благожелательную оценку иностранными деловыми кругами проводимого в России курса реформ, повышение разнообразных кредитных рейтингов России (правда, инвестиционный кредитный рейтинг она до сих пор не получила) и предоставление ей статуса рыночной экономики.

Причин этого много — неверие в устойчивость российского экономического развития, слишком сильно зависимость от конъюнктуры мировых сырьевых рынков, вялость инвестиционного процесса в России, страх перед российской

бюрократией и криминалитетом, несоответствие характера управления российскими предприятиями и манеры делового поведения российских предпринимателей западным стандартам, нарушения прав миноритарных акционеров и т. д.

Отраслевая структура поступления иностранного капитала также меняется не в лучшую сторону. Доля промышленности в нем в последние годы падает, а доля торговли и общественного питания – повышается (табл. 6). Последние «забирают себе» уже почти половину всего поступающего в Россию иностранного капитала, в том числе четверть прямых инвестиций.

Таблица 6

**Отраслевая структура поступления  
иностранного капитала в Россию, %**

Отрасль	Весь капитал				В том числе прямые инвестиции			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>								
Промышленность	51,0	43,1	39,7	37,1	61,1	41,6	44,0	48,3
топливная	17,8	5,7	7,2	9,8	27,9	10,0	10,8	16,7
в том числе нефтедобывающая	...	5,1	6,8	9,6	...	10,0	10,6	16,6
черная и цветная металлургия	9,7	9,9	10,8	12,5	1,7	1,6	3,4	2,1
машиностроение и металлообработка	4,1	4,3	4,9	2,5	3,0	5,1	7,9	6,5
лесная, деревообра- батывающая и цел- люлозно-бумажная	2,0	2,3	1,7	1,6	3,3	3,2	3,3	3,3
пищевая	14,8	16,3	10,9	6,1	22,6	18,5	13,3	11,0
Транспорт	5,5	9,3	5,3	0,9	12,1	21,4	17,3	2,8
Связь	4,0	8,5	3,5	2,2	4,0	8,5	3,5	2,4
Торговля (включая оптовую) и общест- венное питание	17,2	19,0	38,6	45,4	14,3	19,5	21,8	25,1

Отрасль	Весь капитал				В том числе прямые инвестиции			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка*	2,0	2,5	5,6	6,9	1,9	3,3	5,7	7,5
Управление**	15,5	11,8	0,1	–	0,3	–	–	–

\* Организации, оказывающие посреднические услуги при купле-продаже товаров и ценных бумаг.

\*\* Обособленные аппараты управления межотраслевых объединений (типа РАО «Газпром»).

Во вложениях в промышленность основная часть приходится на металлургию, нефтедобычу и пищевую отрасль (76% всего притока капитала в промышленность). Из прямых инвестиций 34,5% поступило в 2002 г. в нефтедобычу, 22,7% – в пищевую промышленность и только 13,6% – в машиностроение и металлообработку – отрасль, которая в развитых экономиках обычно привлекает наибольшее внимание иностранных инвесторов. Во всех отраслях, являющихся крупнейшими «потребителями» иностранного капитала, включая даже нефтедобывающую, основная часть этого капитала поступает в виде «прочих инвестиций», т. е. в возвратной форме.

В 2002 г. по абсолютным размерам существенно возросли прямые инвестиции только в нефтедобычу, в большинстве же других отраслей их приток сократился, в том числе в машиностроении и пищевой промышленности – на 17%, в металлургии на 38%. Остается совершенно незначительным объем прямых инвестиций в легкую промышленность, электроэнергетику, нефтепереработку, газовую и угольную отрасли. В 2002 г. резко сократились прямые инвестиции в черную металлургию.

Среди непромышленных отраслей по темпам роста поступлений всего иностранного капитала в 2002 г. выделяются торговля с общественным питанием (63%) и общая

коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (71%). В то же время сократились такие поступления в строительство, сельское хозяйство, транспорт (в эту отрасль особенно – в 4,4 раза), связь. Торговля и общепит оказались наиболее привлекательными и для иностранных прямых инвестиций, объем которых в 2002 г. возрос на 16%, тогда как в промышленность – только на 10%.

Основным источником иностранного капитала, пришедшего в 2002 г. в промышленность, являлась Швейцария – 15,8% (в 2001 г. – 20,4%), Кипр – 14,6 (видимо, это «свой» российский капитал), Германия – 9,3, Нидерланды – 8,9, Великобритания – 8,6, Франция – 6,2, США – 5,9 и Финляндия – 5,8% (в сумме 75,1%).

Но прямые инвестиции в промышленность распределились между основными странами-донорами немного иначе: Нидерланды – 13,5%, Кипр – 13%, Великобритания – 12,8%, Германия – 12,1%, США – 10,3%, Финляндия – 6,2% (совокупная доля всего шести стран – 67,9%). Самое заметное изменение здесь – это понижение доли Германии, на которую в 2001 г. приходилось 17,6% всех иностранных прямых инвестиций в российскую промышленность.

Основным прямым инвестором в российское машиностроение остаются США, хотя их доля понизилась: в 2001 г. – 72%, в 2002 г. – 41%. В топливную промышленность вложила в 2002 г. больше всего средств в этой же форме Япония – 34%. Однако решение (февраль 2003 г.) British Petroleum инвестировать 6,75 млрд дол. (сумма, в несколько раз превышающая весь годовой объем притока прямых инвестиций в Россию) в создание совместной нефтяной компании в России, которая включит в себя ТНК, «СИДАН-КО», а также некоторые другие нефтяные активы, принадлежащие «Альфа-Груп» и Access/Renova, несомненно сделает Великобританию крупнейшим прямым инвестором не только в российскую нефтедобычу, но и вообще в промышленность.

В пищевой промышленности прямые инвестиции рассредоточены между многими странами, включая в первую очередь Нидерланды, Германию, Люксембург, США.

Если же говорить о поступлении всего иностранного капитала во всех формах в РФ в 2002 г., то крупнейшим его донором была Германия, удельный вес которой резко повысился по сравнению с 2001 г.; за ней следовали Кипр и Великобритания (табл. 7).

Таблица 7

**Крупнейшие инвесторы в экономику России по размерам  
на конец 2002 г. ежегодных (% к итогу)  
и накопленных капиталовложений (млн дол.)**

Страна	1999	2000	2001	2002	Накоплено на конец 2002 г.			
					всего	пря- мые	порт- фель- ные	про- чие
Инвестиции, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	42,928	20,351	1,473	21,104
<i>В том числе:</i>								
Германия	17,7	13,4	8,7	20,2	8,146	1,714	384	6,048
Кипр	9,7	13,2	16,3	11,8	5,627	3,927	305	1,395
США	30,6	14,6	11,2	5,7	5,522	4,220	68	1,234
Великобрита- ния	7,7	5,4	10,9	11,5	5,054	2,190	128	2,736
Франция	3,3	6,8	8,4	6,0	3,033	303	0,1	2,730
Нидерланды	5,7	11,2	8,8	5,9	2,850	2,398	21	431
Италия	0,4	1,1	1,2	1,4	1,526	194	1	1,331
Люксембург	...	...	...	6,4	1,466	242	1	1,223
Швейцария	4,2	7,2	9,4	6,8	1,131	360	6	765
Япония	0,4	1,1	2,9	2,2	988	573	1	414

По размерам накопленных на конец 2002 г. вложений капитала продолжает лидировать Германия, а на второе место вышел Кипр, оттеснив давно уже занимавших это место США (но капитал Кипра имеет специфическое происхождение). Если вся сумма накопленных инвестиций возросла в 2002 г. на 20,5%, то инвестиции Швейцарии – на 46,9%, Японии – на 41,1%, Германии – на 33,8%, Великобритании – на 32,6%, Италии – на 0,8%, а вложения

Кипра, США, Франции и Нидерландов немного сократились. В списке 10 крупнейших стран-инвесторов в российскую экономику появился в 2002 г. и Люксембург (возможно, это опять-таки «беглый» российский капитал), вытеснив Швецию.

Вся сумма накопленных прямых инвестиций возросла в 2002 г. на 12%, но Япония увеличила свои инвестиции такого рода на 64,2%, Швейцария – на 32,8, Великобритания – на 15,4, Германия – на 13,4, Нидерланды – на 11,6, Италия – на 7,8, Кипр – на 5,3, США – на 3,3%, а Франция их сократила на 14,4%. В настоящее время сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в России составляет около 0,6% ВВП, тогда как в странах Восточной Европы в среднем – около 8%. В расчете на душу населения она примерно в 20 раз ниже, чем в Чехии и Польше.

По размерам накопленных прямых инвестиций в России пока еще продолжают лидировать США (20,7% всех таких инвестиций в 2002 г.), хотя их доля снижается. Второе место занимает Кипр (19,3%), третье – Нидерланды (11,8%). Довольно стабильны доли Великобритании (10,8% в 2002 г.) и Германии (8,4%). Остальные страны отстают от них очень сильно.

Постепенно расширяется приток капитала в российскую экономику из стран СНГ, который возрос в 2002 г. в 7,1 раза, составив 228 млн дол. Основная часть капитала поступила из Украины (51,1%), Казахстана (22,3%) и Белоруссии (20,6%). Однако прямые инвестиции стран СНГ увеличились лишь на 23%, составив 27 млн дол.

В накопленных на конец 2002 г. инвестициях стран СНГ в России (54 млн дол.) на долю вышеназванных трех республик приходилось соответственно 25,7%, 28,2 и 28,6%.

Количество предприятий (организаций) с участием иностранного капитала, исключая малые предприятия, в 2002 г. возросло на 13,3% и составило на 1 января 2003 г. 6847. В торговле и общественном питании работали 32,6% из этих предприятий (год назад – 32,9%), в промышленности – 25% (25,3%).

Всего на таких предприятиях было занято 1895 тыс. чел. (т. е. 2,9% всех занятых в российской экономике), в том числе 72,4% из них – в промышленности. Год назад количество занятых на ПИИ составляло 1536 тыс. чел.

Объем товаров и услуг, произведенных ПИИ, возрос в 2002 г. в текущих ценах на 48%, т. е. с учетом инфляции рост производства был более значительным, чем в целом во всей экономике РФ. Соответственно доля этих предприятий в ВВП России увеличилась с 19,3% в 2001 г. до 23,8% в 2002 г. Из всего объема произведенных товаров и услуг на долю промышленности приходилось в 2002 г. 48,8% (в 2001 г. – 46,3%), торговли и общественного питания – 30,5% (33,6%), транспорта и связи – 10,1% (10,8%).

Отток капитала из России, фиксируемый официальной статистикой, остается очень большим, причем он состоит в подавляющей части из краткосрочных вложений возвратного характера. Доля прямых инвестиций в этом оттоке составляла лишь 2,5% в 2000 г., 2,9% в 2001 г. и 1,5% в 2002 г. (в абсолютных размерах в последнем случае – 303 млн дол.), портфельные инвестиции совсем ничтожны по размерам, а в 2002 г. вообще отсутствовали; оставшуюся часть («прочие инвестиции») составляют банковские вклады (соответственно в указанные выше годы 82,9%, 53,4 и 57,1%), торговые кредиты (14,3%, 41,2 и 38,5%) и прочие кредиты (0,1%, 1,5 и 2,4%).

Ежегодный отток капитала из России, фиксируемый статистикой, стал быстро расти после кризиса 1998 г., а с 2000 г. он начал превышать приток иностранного капитала в Россию (табл. 8).

Таблица 8

**Отток и приток капитала из России, млрд дол.**

<b>Показатель</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
Отток	1,087	8,038	15,154	16,841	19,891
Приток	11,773	9,560	10,958	14,258	19,780

Правда, ежегодный приток прямых иностранных инвестиций в Россию намного превышает отток российского ка-

питала в этой же форме: например, в 2002 г. первый составил 4002 млн дол., а второй – 303 млн. дол. Среди прямых вложений за границей российского капитала стали появляться и «солидные» проекты. Например, в конце 2002 г. российская компания «Норильский никель» приобрела контрольный пакет акций американской компании, занимающейся добычей металлов платино-палладиевой группы и контролирующей 10% соответствующего рынка США – «Stillwater Mining Co». Общая стоимость сделки, составившая 341 млн дол., в отчетные данные о российских зарубежных инвестициях в 2002 г., видимо, еще не вошла.

Благодаря специфической структуре российских зарубежных инвестиций они плохо «накапливаются», а потому размеры накопленных инвестиций РФ продолжают многократно отставать от размеров ежегодного оттока капитала из России. Сумма всех накопленных российских инвестиций за границей возросла в 2002 г на 21,8%, составив на конец года 4097 млн дол., из которых (в скобках – данные за 2001 г.) 15,5% (7,8%) были размещены на Кипре, 14,9 (17,4) – в Белоруссии, 14,9 (15,4) – в Иране, 7,9 (3) – на Виргинских островах, 5,5 (6,7) – в Либерии, 4,2 (5,1) – в Молдавии, 4 – в Литве и 3,3% (3,8%) – в Армении.

Накопленные прямые инвестиции РФ за рубежом (2605 млн дол. на конец 2002 г. – рост за год на 9,3%) сконцентрированы еще в более узкой группе стран (в скобках данные за 2001 г.): в Белоруссии – 23,4% (24,4%), Иране – 23,4 (21,7), Либерии – 8,7 (9,5), Молдавии – 5,6 (6,1) и Армении – 5% (5,3%).

В странах СНГ на конец 2002 г. было вложено российского капитала (это накопленные инвестиции) на сумму 988 млн дол. (на конец 2001 г. – 954 млн дол.), в том числе 921 млн дол. (на конец 2001 – 892 млн дол.) – в виде прямых инвестиций. По отношению к общей сумме накопленных вложений российские инвестиции в странах СНГ составили в 2002 г. 24,1% (в 2001 г. – 28,4%), в том числе прямых вложений – 35,3% (в 2001 г. – 37,4%).



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

# «Административный ресурс» —

## ВСЕГДА И ВО ВСЕМ,

**или проблемы профессионального менеджмента  
в производстве и продаже алкогольной продукции**

**А. А. СОЛОДИЛОВ,**  
председатель совета директоров  
ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Про стихийный менеджмент в алкогольной промышленности нам хорошо известно. Любой потребитель данной продукции одновременно является и ее проводником, поскольку распитие спиртных напитков (как и поедание мяса) происходит коллективно. Ну, кто из нас будет пить в одиночку? Только люди дурно воспитанные.

Во время застолья, тем более нашего, российского (на двоих, троих и т.д.), идет активный обмен информацией. Участники обычно сопровождают процесс возлияния различными комментариями по поводу выпитого, дают ему всевозможные оценки и советы. А ведь информация формирует рынок. Это понятно всем.

То, что стихийными менеджерами мы были и не раз, нет ничего удивительного. Но, уверен, что мало кому доводилось влезть в шкуру профессионала этой отрасли! Скажу вам, что эта ноша не из легких, особенно когда предприятие находится на периферии, в далеком от Москвы административном центре Алтайского края. Что и как в этом случае надо делать менеджеру, чтобы добиться успеха?

© ЭКО 2003 г.



## Бегом от проблем к... новым проблемам

На мой взгляд, путь к успеху открывает объединение пивоваренного и ликеро-водочного заводов Барнаула. Став единым комплексом, мы получим возможность более интенсивно осваивать старые и завоевывать новые рынки. Мы не боимся конкурентов. И не они мешают нам полностью овладеть ситуацией.

Нам мешает чиновничья рутина, которую мы не в состоянии преодолеть. С первых шагов интеграции мы чувствуем, как нам препятствуют те, кто в силу своей должности наблюдает за исполнением законов и многочисленных нормативов и подзаконных актов.

Чиновники всех рангов плотной стеной встали «на страже» государственных интересов. Не буду спорить, может быть, именно так и следует защищать интересы нашего государства, но только свободному бизнесу, а, в конечном счете, и потребителю от этого не легче. Создаются все новые и новые бюрократические барьеры, которые нас толкают в застой.

А стоять на месте мы не можем. Этого нельзя себе позволить в принципе. Как любому предприятию, нам надо развиваться. Вопрос: в каком направлении? Например, повышения объемов производства можно достичь в результате умного перераспределения низких и высоких сортов пива. Стоит также обратить более пристальное внимание и на осенние и зимние месяцы, как на время, пока еще полностью нами не использованное.

Однако нельзя забывать, что в нашей стране предприниматель зависим от поведения государственной администрации в центре и на местах. А поведение это непредсказуемо и ничего общего не имеет с нашими представлениями о нормальной экономике.

Допустим, мы решились на дальнейшее увеличение основного продукта и начинаем выпускать еще больше пива, чем уже выпускаем на сегодняшний день. Но чтобы достигнуть повышения объемов, надо покупать очень дорогостоящее оборудование и развивать только это направление. А это очень рискованно. Мы не знаем, что нам готовят мини-

стерства и ведомства. Вдруг завтра пивная отрасль будет обложена непомерными налогами? Что тогда?

Тогда, может быть, прибыльнее станет выпускать джин-тоник и другие более крепкие спиртные напитки? Не надо быть «узкоколейными» и заикливаться на одном товаре. Жизнь заставляет нас быть гибче и хитрее столоначальников. Они нас — налогами, а мы, пока не поздно, произведем диверсификацию!

### Азбучные истины предпринимателя

**С** властями следует обращаться, как с женщиной: ни в чем не перечить, но делать по-своему. А если и подчиняешься установленным требованиям, то извлекать из этого выгоду. Например, когда Барнаульскому ликеро-водочному заводу не хватило алтайского спирта (Бийский спиртзавод несколько раз останавливали по известным причинам), они добились согласия Москвы на сотрудничество с Курским спиртзаводом. А там спирт дешевле. И если завезти 60 т, то экономия получается на приличную сумму.

Здесь возникает простой вопрос, можно сказать, детский: зачем благополучному пивоваренному заводу объединяться с убыточным ликеро-водочным? Ответ таков: ликеро-водочный завод имеет право работать со спиртом, а пивоваренный — нет. Но после объединения это право автоматически переходит и заводу пивоваренному, поскольку у нас получается нечто вроде комбината.

Все технологическое оборудование, не считая спиртохранилища, на Барнаульском пивоваренном заводе есть. Следовательно, мы сможем более-менее равномерно распределить риски завтрашнего дня — что-то на водку, что-то на пиво. Расширять производство. И это только некоторые преимущества, которые мы получаем от объединения.

Когда два потенциала сливаются, то происходит укрупнение бизнеса, а это — дополнительные средства, которые можно будет вовремя направлять туда, куда нужно именно нам, и таким образом, в результате правильного манипулирования денежными ресурсами, достигать желаемого эффекта.

Поясню это на конкретных примерах. Объединение может осуществляться по нескольким сценариям.

В одном случае создается холдинг. В другом – скупаются акции и уже с их помощью ведется общее управление. Но самый простой путь, когда предприятие покупают. Мы пошли именно по такому пути – купить, и все. Почему? Потому что это выгодно. Этим шагом можно не только уменьшить риски, связанные с тем, что какой-то наш продукт с рынка уйдет, а какой-то, напротив, начнет завтра пользоваться все нарастающим спросом. Есть и другие обстоятельства, не менее весомые.

У нас родственные, хорошо дополняющие друг друга производства, и в их объединении я не вижу никаких проблем. Проведенное по такому сценарию, оно только укрепит позиции того и другого завода (подробнее см.: ЭКО. 2003. № 2).

Попробуем более точно определить, какую финансовую выгоду это дает. Если грамотно вести ценовую политику, то можно очень интересно сыграть на перераспределении общезаводских затрат. Барнаульские пивовары не зря приобретают ликеро-водочный завод со всеми имеющимися на складе остатками сырья и продукции и со всем технологическим оборудованием.

Остатки на складе – само по себе явление достаточное любопытное. Они как шагреневая кожа. При одних обстоятельствах увеличиваются, при других – сжимаются. Арифметика тут простая. Возьмем клей. Один завод себе покупает, другой тоже покупает. Но если все сложить, то мы увидим, что объединенному предприятию столько клея не надо. Следовательно, мы на этом выигрываем.

В результате умелого перераспределения остатков работа становится более ритмичной. Может быть, в чем-то усложнится снабжение, но то, что не надо будет заниматься дополнительным составлением заявок, так это точно, и в целом поставки, связанные с изготовлением пива, джин-тоника, водки, настоек, дадут более весомый экономический эффект. Ведь в нашей жизни любое предприятие себя страхует и с избытком заказывает всевозможные вспомога-

тельные материалы – моющие, клеящие и прочие. Запас, как говорится, карман не тянет.

Теперь этого не надо будет делать, и все необходимое для работы будет перетекать из одного производства в другое. Централизованные поставки всегда обходятся дешевле, чем когда каждый сам за себя.

Точно так же за аренду помещений и за все коммунальные услуги оплата естественным образом уменьшится. А это, в свою очередь, не может не повлиять на себестоимость.

Что в наши дни определяет конкурентоспособность товара? Цена и качество. Вот два слона, на которых держится всё! Напомню, что у спирта себестоимость не такая уж и большая. Львиная доля – это акциз и НДС. Причем при получении спирта предприниматель платит государству вперед: первый раз за саму возможность использовать спирт как спирт, второй раз – за то, что пустил его в производство, третий раз – за то, что выпустил конечный продукт, и четвертый – реализовал.

И если вникать в частности нашего производства, эта любопытная деталь не единственная. Потому-то после объединения мы получаем множество дополнительных преимуществ, которые компенсируют государственные поборы. Ни один расчетливый хозяин их не упустит.

Взять, допустим, те же стеклянные бутылки или коробки для упаковки. Если заказывать их порознь в одном и том же месте, то они обойдутся каждому из наших заводов дороже, а если это будет корпоративный заказ, то предприятие-изготовитель, увеличив объемы продаж, может сделать нам дополнительные скидки и предоставить более выгодные условия сотрудничества.

Технологический процесс ведь тот же самый. На стеклозаводе скидки зависят от суммы, на которую ты набрал продукцию, – на миллион, на два, на три. Для них важен «вес» заказчика. Один берет вагон в месяц, а другой – в день. С кем завод будет работать на более предпочтительных экономических условиях? Конечно же, с тем, кто больше заказывает. А это, в свою очередь, сказывается на цене. Правильно?

Сейчас я затрону очень скользкую тему – это сокращение некоторых специалистов и подсобных рабочих. После объединения все вспомогательные службы, без которых, конечно же, не обойдешься, уменьшаются более чем наполовину. Зачем нам лишние инженеры по технике безопасности, механики, энергетики, сантехники и даже высококвалифицированные сварщики? Я не говорю, что их нужно просто уволить. Их можно перераспределить, поставить на участки, связанные с увеличением общего объема производства. Может быть, с социальной точки зрения это и неверно, зато какая экономия на заработной плате и взимаемых с нее налогах.

### Минералка и кое-что еще

**Н**а сегодняшний день ликеро-водочный завод никак не может сравниться с пивоваренным. Численность там поменьше, да и финансовые возможности тоже пока еще далеки от желаемых.

И если, после того как предприятия объединились, ему не будет уделяться достаточного внимания, то он может потеряться. Сильный пивоваренный завод его попросту проглотит. Такая опасность существует.

И для менеджеров, и для экономистов, и для бухгалтерии, и для всех остальных «ликеро-водочный» остается пока новым, малоизученным предприятием. Возникает множество нюансов, которые нельзя оставлять без внимания. Например, для пива – одна система учета, а у водки – другая.

Поэтому предприятия должны развиваться параллельно. Нужно посчитать и подумать, как обстоят дела на сегодняшнем рынке. Чего не хватает покупателю? Пива? А может быть, ему сейчас лучше предложить чуть-чуть меньше пива и чуть-чуть больше водки? Понятно, для чего мы ее производим. Потому что продукт пользуется каждодневным спросом. Есть ведь даже такая поговорка: пиво без водки – деньги на ветер. Должно быть и то и другое.

Мы ведь живем в российском государстве. Водка у нас запрещена, и вера нам всё позволяет.

Однако ее производство раскручено пока не так, как пивное. Пивзавод – это крепкое предприятие, оно твердо стоит на ногах, у него устойчивый имидж и обширная торговая сеть, которая раскинулась и по Барнаулу, и по всему Алтайскому краю. Таким образом, ликеро-водочное производство сразу же получает в свое распоряжение множество магазинов и гарантированный сбыт продукции. А вот будет ли она хорошо известна покупателям?

Одно из обязательных условий предоставления лицензии – обладание собственной торговой маркой. Причем торговая марка должна быть узнаваема. А что у нас на рынке Алтайского края наиболее узнаваемо? Это как раз продукция Барнаульского пивоваренного завода.

Пиво «Ворсин» – достаточно популярный брэнд не только на местном рынке безалкогольных напитков, но и далеко за его пределами. Он имеет интересную историю. И это немаловажно. Это создает массу положительных эмоций при рекламировании товара.

С помощью популярного имени мы надеемся повысить объемы реализации и крепких напитков, о которых не принято кричать во весь голос.

Сегодня на то, чтобы раскрутить какую-то водочную марку, придется потратить очень большие деньги. Они могут уйти на рекламу и не дать значительных результатов.

Существует огромный запретительный список. Легче перечислить те места, где я могу рекламировать свою продукцию. Это позволяется делать там, где ведется производство и непосредственная продажа изделия. Всё. В остальных случаях мне ничего нельзя. Нельзя «повесить» какие-то баннеры в электронной сети, подготовить и выпустить телепрограмму и т. д. Как же быть?

Конечно, не стоит действовать против закона. Лучше поискать какие-то обходные пути. На сегодняшний день таким спасительным вариантом может стать корпорация. Производители объединяются и пользуются брэндом, торговой маркой головного завода, в частности, Барнаульского пивоваренного. Под его именем на рынок продвигается какая-то новая продукция. Допустим, если пивоваренный завод вы-

пускает минеральную воду «Джела», то можно и водку называть «Джела». Это известные приемы, они не противоречат установленному порядку. Все ими пользуются.

### Ненужное хранилище

**О**бъединение – довольно сложный процесс. Мы принимаем данное политическое решение и сразу же попадаем в объятия российского законодательства. А точнее, тех, кто следит за его исполнением. Есть такой Федеральный закон № 18 «О регулировании оборота спирта» (принят 07. 01. 1999 г.). Этот закон гласит, что любой организации лицензия выдается только тогда, когда она выполнит определенные нормы и требования.

Ликеро-водочный завод рад бы, чтобы его купила более сильная компания, но на сегодняшний день все требования, перечисленные в законе, он в одночасье выполнить не может. Чего же именно ему не хватает? У него нет помещения для размещения спиртохранилища. Такое помещение пока что только строится. Но спиртохранилище должно быть по условиям лицензии. Должно быть, и точка!

Никто из должностных лиц, занимающихся лицензированием, не задается вопросом: насколько в данный момент нам это спиртохранилище необходимо? Да и смешно об этом спрашивать. Какой производитель позволит себе сегодня постоянно держать на складе излишки спирта в 20, 30 или 60 т? Дорогое удовольствие! Зачем сковывать свои деньги? Все уже давно работают с колес. Получил – сделал.

Например, на автомобильных заводах в Германии прекрасно обходятся без складов. Они уже успели подзабыть, что это такое. Там все рассчитано: в 12 ч. 15 мин. к воротам подъезжает машина с запчастями. И так каждый день в одно и то же время.

А нам не до того. Нам спущены нормативы, которые мы обязаны соблюдать и не задумываться о разумности происходящего. И вот мы стараемся в срок сдать искомый объект. Мы его строим с дальним прицелом. Хотим с его помощью обеспечить потребности не только ликеро-водочного цеха,

но еще и цеха тоников. К складским помещениям смогут подходить различные виды транспорта, включая железнодорожные составы. Это даст возможность привозить спирт из Европы. Правда, делается это в исключительных случаях, когда местного не хватает. Мы понимаем, что даже самое суперновое хранилище не решит всех вопросов во взаимоотношениях с властями.

## В Москву за подписями

**В**инокуры не могут объединиться с пивоварами без согласия Комитета по поддержке малого предпринимательства и антимонопольной политике. Вот какое у него длинное название! Антимонопольному комитету важно знать, а не будем ли мы монополистами на рынке Алтайского края? Конечно, мы не будем монополистами. Ведь есть определенные нормы, по которым все рассчитывается. Но это не меняет сути. Согласие мы должны получить, такова норма закона, спорить с которой не имеет никакого смысла.

Думаете, после этого мы сможем спокойно работать? Как бы не так. Никто не даст уладить дела в одночасье. Надо, чтобы ликеро-водочный завод передал все оборудование пивоваренному. С момента передачи до момента получения лицензии в лучшем случае пройдет месяца три. За это время всевозможные ведомства присылают к нам с проверками комиссии, да не по одному разу. Милиция, пожарные, охрана, экология, метрология, санэпидемстанция (СЭС) и прочие ни на минуту не забывают о нашем скромном существовании.

Все они пишут свои заключения. С этими заключениями я должен поехать в Москву. А Москва на основании представленных заключений должна делегировать права местной налоговой инспекции, чтобы местная налоговая инспекция тоже нас проверила и вынесла свое заключение. Это заключение опять отсылается в Москву. И только тогда Москва дает лицензию.

Значит, как только лицензия получена, назавтра я уже смогу выпускать водку? Как бы не так! На этом дело не заканчивается.

Я должен сделать опытные образцы водки и на местном уровне получить сертификат о ее гигиеническом соответствии. Потом отослать сертификат в Москву. Там водка проходит Всероссийскую дегустационную комиссию. Заключение Всероссийской дегустационной комиссии передается в Министерство сельского хозяйства. И только на основании заключения этого министерства мне выписывают удостоверение о праве выпуска той или иной водки. Такой вот длинный путь. Три месяца без водки мы себе тоже не можем позволить. Нас ведь быстро вытеснят с рынка.

Но и это еще не все.

В этой ситуации администрация ликеро-водочного завода не может отдать оборудование в аренду пивоваренному заводу. Так, чтобы какую-то часть водки выпускать уже с его помощью. Законом это запрещено. В соответствии с его буквой технологическое оборудование не должно находиться в аренде. Оно может быть только собственностью. На каждую единицу оборудования должен быть сертификат, выписанный опять же в Министерстве сельского хозяйства. Это опять отнимает какое-то время на дополнительные перелеты в Москву и все такое прочее. Я сейчас не говорю об экономической стороне этого дела — сколько это будет стоить. Я просто говорю о временном факторе.

Думаете, на этом наши проблемы заканчиваются, и мы наконец-то сможем приступить к выпуску водки? Увы...

### **Полцарства за наряд**

У каждого завода для нормальной ритмичной работы должны быть свои фонды на получение спирта. На одном из местных спиртзаводов (в Алтайском крае их два) мне выдают наряд на основании квоты потребления спирта в данном регионе. Например, в Алтайском крае она составляет 1 млн гектолитров в год.

Все документы я должен подготовить заранее и успеть вовремя подать заявку на первый квартал следующего года. Ради этого, естественно, отправляюсь в Москву. И уже из Москвы на основании моей сегодняшней заявки и на осно-

вании заявок других производителей Алтайскому краю спускается та самая желанная квота. Чиновничья хватка тут железная.

Просто так с бухты-барахты получить спирт на любом заводе я сегодня не могу. Перейти без разрешения властей с одного на другой – тоже. Я поставлен в жесткие рамки. Каждый свой шаг я должен подтверждать выписанным нарядом. А нет наряда – нет спирта!

В свою очередь, квота потребления делится на спирт, произведенный на месте, и ввезенный. Я могу получить спирт либо на Иткульском, либо Бийском заводе. Однако может так случиться, что они не справляются или, напротив, у них квоты кончились. У каждого из этих заводов имеются определенные мощности. На объем выпуска влияет много различных факторов. Директор рассчитывал одно, а получилось другое. На заводе почти не было остановок, действовал он ритмично, как часы, и к 1 декабря свою квоту выработал. Когда все хорошо – тоже нехорошо. Спиртзавод не имеет права производить больше установленного. Он может лишь заявить о большем объеме на следующий год. И затем выбирать свою квоту. Всё!

А мне как быть? Если я не могу получить нужные объемы на месте, то мне выдается разрешение (без разрешения нельзя!) на какой-то другой близлежащий спиртзавод в Новосибирской или Кемеровской областях. Можно поехать в Европу. Опять же я сам не могу получать там спирт. Только на основании специального наряд-разрешения, которое выдается мне местным сельхозуправлением. Последнее подчиняется департаменту пищевой и перерабатывающей промышленности в администрации Алтайского края. А там, в свою очередь, обязательно запрашивают разрешение у вышестоящей инстанции, и т. д.

И когда говорят, что государством потеряна монополия на производство алкогольной продукции, то это в лучшем случае явное заблуждение. Что же это, как не монополия, если нам нельзя ни вправо, ни влево?

Думаете, что теперь-то, после такой кропотливой и долгосрочной подготовки, мы наконец-то начнем производить водку? Ошибаетесь.

### Кесарю отдай кесарево

Я ничего не смогу, если у меня не будет специальной Акцизной марки, которая клеится на бутылку. Марки различаются по крепости (выше 27 град. и ниже 27 град.) и по емкости (от 0,1 до 0,9 литра и т. д.).

Заранее, в четвертом квартале текущего года, я должен заказать марки на первый квартал будущего года, а потом постепенно использовать. За получение плачу определенные деньги. Если объединение пивоваренного и ликероводочного заводов произойдет спонтанно, то у меня не будет марки. Пока закажу, пока напечатают (а ее печатают в пермской или московской типографиях Гознака), у меня – естественный простой.

Другой завод, понятное дело, из своих фондов ничего не отдаст. Ведь каждый себе заказал. Предположим, мне ее вовремя не напечатали, и я приду в налоговую инспекцию и попрошу выдать мне энное количество марок из чьих-то запасов. Мне, скорее всего, посоветуют договариваться с хозяином этих марок, если, конечно, такое возможно.

Наряду с обычной акцизной маркой год назад были учреждены акцизные склады и так называемые региональные марки. Они связаны с выплатой акциза на произведенную в данном регионе продукцию. Не путайте с завезенной!

Когда-то азарт протекционистской политики овладел руководителями наших территорий. Новосибирская область наклеивала свою марку и не пускала продукцию Алтайского края. А Алтайский край любыми путями препятствовал появлению у себя соседских товаров. Сейчас, слава Богу, эти времена канули в лету. Приняли мудрое решение, чтобы ни федеральный ни территориальный бюджеты не оставались в обиде, они поровну разделили право контроля над продукцией, изготовленной в данном регионе.

Производители, как всегда, оказались в проигрыше. В любом случае, независимо от того, получают они возмеще-

ние от продажи своего товара или нет, они авансируют государство и загодя платят налоги. Они под постоянным и бдительным надзором властей. Только с ведома последних им позволено (или не позволено) совершать те или иные действия.

Не выпишет должностное лицо наряд на получение спирта – и мне его никто не даст. Не выдадут акцизные марки – и я не смогу реализовать свой продукт. Не дадут региональной марки – и я не смогу работать на рынке Алтайского края. «Пожалуйста, – скажут, – за административную границу». Но наш-то потребитель здесь!

Многочисленные законодательные акты (и не только) регулируют деятельность предприятия. Существует и множество других средств, с помощью которых нами легко управлять.

У нас на каждой линии стоит опломбированный счетчик. Он определяет количество литров, разлитых в бутылки, температуру, при которой происходил розлив, и градусы разливаемой жидкости. Переводит все это в абсолютный алкоголь (для этого там приспособлен компьютер) и выдает, сколько мы израсходовали спирта за тот или иной период. Но этого мало: к нам еще приставили налогового инспектора.

На сегодняшний день государству, а вернее, тем, кто действует от его имени, большого труда не составляет спрогнозировать, какую подать от предпринимателей они получат в следующем месяце, квартале и году. Мы прозрачны!



# Региональные интегрированные системы учета граждан на основе биометрических пластиковых карт

**Ю. В. КРЫЛОВА,**

**Санкт-Петербургский государственный университет**

В федеральной программе «Электронная Россия», утвержденной постановлением правительства от 28.01.2002 г., предполагается создание для граждан России интегрированной системы учета с использованием пластиковых карт.

Москва – безусловный лидер в реализации подобных проектов. В региональной целевой программе «Электронная Москва» развитие проекта «Социальная карта москвича» является одним из приоритетных направлений. Пилотный проект был запущен 15 сентября 2001 г. в трех районах города (Западное Бирюлево, Центральное Чертаново и Южное Чертаново).

Жители столицы вместо множества документов получают пластиковую карточку, которая одновременно является банковской кредитной картой, проездным билетом, полисом обязательного медицинского страхования, пенсионной книжкой и дисконтной картой. В рамках проекта планируется переход на безналичные расчеты и создание единой информационной базы. По данным агентства «ПРАЙМ-ТАСС», на 1 февраля 2003 г. выдано 52 тыс. социальных карт москвича лицам, состоящим на учете в районных управлениях социальной защиты населения, 53 тыс. карт – студентам и 17 тыс. карт – школьникам. В течение 2003 г. планируется выдать социальные карты всем льготникам столицы (более 2,5 млн человек). В перспективе проект «Карта москвича» предусматривает выпуск пластиковых карт для всех жителей Москвы.

Проект «Карта москвича» охватит торговлю, сферу бытовых услуг, социальное обеспечение, народное образова-

© ЭКО 2003 г.



ние, медицинское и коммунальное обслуживание, транспорт. На первом этапе за осуществление безналичных выплат льготным категориям граждан в ходе эксперимента взяли на себя Московский метрополитен и Банк Москвы.

Создание единой информационно-расчетной системы, обеспечивающей гарантированное адресное распределение средств, позволит рассчитать муниципальные дотации (на лекарства, обслуживание домов, транспорт). Внедряемые технологии делают возможным выставить персонифицированные социальные счета жителям столицы. С помощью карты москвича мэрия планирует повысить доходы за счет роста налоговых поступлений.

В 2002 г. на проект «Социальная карта москвича» было выделено 30 млн руб. из бюджета Москвы, в 2003 г. планируется выделить более 35 млн руб. Расходы по выпуску карт несут компании и банки, участвующие в проекте. В частности, Банк Москвы готов инвестировать в проект около 700 млн руб., в основном эти денежные средства будут направлены на развитие банковской инфраструктуры по обслуживанию карты.

Правительство Москвы ведет также переговоры с Министерством внутренних дел России о том, что социальная карта москвича может в дальнейшем использоваться для идентификации личности и в качестве водительских прав. Придание пластиковой карте статуса средства идентификации, заменяющего паспорт, водительские права, а также содержащего информацию о медицинском состоянии и банковском счете владельца, дает ряд преимуществ: возможность замены множества различных удостоверяющих личность документов на единую пластиковую карту, легко поддающуюся компьютерному учету и обработке; возможность быстрой идентификации граждан сотрудниками правоохранительных органов и т.д.

Удостоверения личности на основе пластиковых карт широко распространены в мировой практике. Но еще более перспективны пластиковые карты, основанные на биометрии.

В ряде стран осваиваются проекты национальных идентифицирующих карт с использованием биометрии. Так, по сооб-

щению «Biometric Technology Today», правительство Бельгии рассматривает вопрос создания системы национальной идентификации на основе смарт-карт с использованием биометрических методов. Министерство внутренних дел Великобритании решает вопрос создания национального удостоверения личности на основе пластиковых карт, содержащих биометрический идентификатор (цифровую версию отпечатка пальца или радужной оболочки глаза). Предполагается, что данное удостоверение личности снизит уровень мошенничества с банковскими картами, ущерб от которого, по экспертным оценкам, в Великобритании составляет 1,3 млрд фунтов стерлингов ежегодно. Конгресс США обсуждает идею создания национальных водительских удостоверений на основе биометрических пластиковых карт, которые до сих пор были введены лишь в нескольких штатах.

Биометрические устройства идеальны при осуществлении расчетов банковскими картами. Комбинация биометрической идентификации с магнитными платежными картами позволяет контролировать электронные платежи. К сожалению, статистических данных о потерях в связи с мошенничеством с банковскими картами в России мало. Как показывает мировой опыт, в отрасли финансовых расчетов пластиковыми картами наиболее высок уровень краж. В докладе Ассоциации американских банков говорится, что в 2005 г. число краж удостоверений личности и пластиковых карт увеличится более чем втрое, что обернется потерями финансовых институтов в размере 8 млрд дол. По оценкам ФБР, кражи удостоверений личности и пластиковых карт происходят каждые две минуты, или больше 350 тыс. раз в году.

Одно из возможных решений данной проблемы – биометрические смарт-карты, исключающие возможность подделки и несанкционированного снятия средств со счета. Наиболее приемлемой считается технология выпуска карт с использованием биометрических параметров отпечатков пальцев. Широко распространенной может стать комбинация биометрических удостоверений личности на основе отпечатков пальцев с другими документами, например, социальными картами в Москве.

Многие американские и азиатские банки обращаются к биометрической технологии, чтобы обеспечить высокий уровень защиты электронных платежей. Ряд компаний предполагает использование устройства, сканирующего отпечатки пальцев, которое будет подключаться к торговым терминалам. Стоимость подключения сканера к платежному терминалу составляет около 100 дол., в то же время аналогичную сумму терминал ежегодно теряет из-за мошенничества. Таким образом, использование технологии в амортизационный период, который составляет четыре года, дает экономию в 300 дол.

Представляется, что в настоящее время пластиковые карты в проектах, подобных программе правительства Москвы «Карта москвича», целесообразно обеспечивать современными биометрическими методами защиты.

ООО МП «Элсис» (Санкт-Петербург) предлагает интересные проекты по разработке глобальной или локальной идентификационной системы на основе биометрических пластиковых карт с дактилоскопической информацией. Известность и репутация, приобретенные в ходе участия в международных проектах, а также высокий уровень конструктивной проработки позволили МП «Элсис» выиграть в 1999 г. международный тендер на создание идентификационной системы на основе биометрических пластиковых карт во Вьетнаме. Рассматриваются аналогичные проекты создания биометрических систем идентификации в Индии, США, Западной Европе. Разработки фирмы получили медали с отличием на Всемирной выставке изобретений и инноваций «Брюссель-Эврика» в 2001–2002 гг.

Основными типовыми составляющими частями дактилоскопической идентификационной паспортной системы являются: 1) идентификационный документ, выполненный в виде пластиковой карты, содержащей демографическую и дактилоскопическую информацию; 2) устройство электронного считывания дактилоскопической информации с пальцев и информации с пластиковой карты; 3) информационная сеть, связывающая выдачу документов, создание базы данных и идентификацию пользователей в единое информационное пространство; 4) вычислительная техника, обеспечивающая процесс идентификации владельцев карт.

Проект МП «Элсис» представляет собой создание единой информационной сети, предполагается, что каждый гражданин будет иметь удостоверение, содержащее персональный идентификационный номер (ПИН) и отпечатки двух пальцев.

Стоимость биометрической системы, рассчитанная на одного пользователя, в мировой практике составляет 10–25 дол. при использовании чиповых карт или карт с двухмерным бар-кодом. Проект, предложенный МП «Элсис», предполагает изготовление бесчиповой пластиковой карты, которая несет дактилоскопическую информацию в явном виде. Себестоимость изготовления пластиковой карты – 1 дол., при этом надежность и эффективность таких карт не меньше, чем у чиповых, или карт с двухмерным бар-кодом.

В настоящее время подобные системы устанавливаются и функционируют во многих странах мира, включая как высокоразвитые страны (США – водительские права, Германия – социальные удостоверения), так и развивающиеся (Боливия, Вьетнам, Сингапур).

Среди преимуществ данного проекта – исключение вероятности подделки, кражи пластиковой карты с дактилоскопической информацией по причине невозможности ее использования вследствие уникальности отпечатков пальцев ее владельца; высокая скорость идентификации личности; возможность установки компактного дактилоскопического устройства идентификации непосредственно на милицейской рации, расчетном пункте, билетной кассе и т.д.

Для принятия данной программы необходимо наличие государственного заказа на данную систему, начальное финансирование проекта, внесение соответствующих поправок в действующее законодательство.

В России существуют реальные условия для реализации перспективных проектов в рамках создания региональных интегрированных систем учета. Однако их реализация в большой мере зависит от востребованности современных методов идентификации и новых платежных систем в РФ со стороны государственных органов, банковских структур и населения.

Открытие экономик всегда сопровождается вовлечением стран в мировой рынок инвестиций. Успешность сотрудничества с иностранными инвесторами зависит от многих факторов и, в первую очередь, от состояния экономики и экономической политики правительства по отношению к иностранным компаниям.

Изучив опыт восточных и западных соседей, России будет легче найти свой путь. В том, что сделать это необходимо быстро, сомнений нет – к этому вынуждает глобализация мировой экономики.

---

# КАК ПРИВЛЕКАТЬ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.

Опыт стран Центральной и Восточной Европы  
и Китая

**Ф. С. ГУБАЙДУЛЛИНА,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и управления  
Российского государственного  
профессионально-педагогического университета,  
Екатеринбург

Во многих странах мира идет переход от тоталитарных режимов управления к более демократичной рыночной системе хозяйствования. Пути достижения данной цели в разных странах различны. В экономической литературе восточноевропейская и китайская модели перехода к рыночной системе хозяйствования часто рассматриваются как два альтернативных варианта, различающихся, в первую очередь, динамикой процесса.

Одним из важнейших проявлений процесса трансформации является возрастание степени открытости экономик, что ведет к вовлечению стран в мировые товарные, инвестиционные и финансовые рынки.

Особенность восточноевропейской модели рыночных реформ заключается в динамичности преобразований – за довольно короткий исторический период в странах проведены



радикальные изменения во всех основных сферах экономических отношений. Хотя скорость преобразований колеблется от «быстрого шока» в Польше до более медленного варианта в Венгрии, налицо стремление правительств добиться быстрого результата.

Основное отличие китайского варианта реформ от восточноевропейского – в том, что сделана ставка на длительный эволюционный процесс, чтобы не нарушать обстановки стабильности в стране, чтобы народ мог постепенно воспринять необходимость преобразований, и в случае неудач была возможность временного отката назад с целью корректировки методов проведения реформ. Длительный процесс реформирования привел к тому, что рыночная среда создавалась в стране очень медленными темпами. Этот ключевой принцип, получивший название принципа градуализма<sup>1</sup>, возможно, был обусловлен предыдущим негативным опытом «крутых» перемен («большой скачок», культурная революция). Руководство Китая решило не гнаться за быстрыми результатами, а поддерживать экономику в состоянии поступательного, скоординированного развития.

Россия же претворяла в жизнь вариант реформ, в значительной степени повторяющий восточноевропейскую модель. Реформы в России проводились также с использованием шоковых методов, правда, не таких жестких, как в Польше, но тем не менее не дающих времени на адаптацию к новым условиям, как в Китае.

Различия китайского и восточноевропейского вариантов прослеживаются и в том, как происходило их вовлечение в мировые товарные, финансовые и инвестиционные рынки. «Открытие» экономик стран Центральной и Восточной Европы для иностранного капитала в основном происходило, что называется, одномоментно, без соблюдения принципа постепенности, но при этом в большей степени было ориентировано на Европейский союз, что обусловлено намерением стран вступить в данную экономическую группировку.

Процесс открытия китайской экономики происходил поэтапно. Политика правительства по достижению внешне-

---

<sup>1</sup> Градуализм – от английского gradual – постепенный.

экономической открытости начала апробироваться в 1980 г. с создания четырех свободных экономических зон – Шеньчжень, Чжухай, Шаньдоу, Сямэнь. Целью создания этих зон было привлечение иностранного капитала; стимулами для этого послужили налоговые и таможенные льготы, льготные правила при проведении валютных операций, упрощенные бюрократические процедуры.

Эффективность свободных экономических зон способствовала популяризации рыночных идей, и правительство пошло на расширение масштабов взаимодействия с внешним миром. Через четыре года следующий шаг – присвоение статуса открытых зон таким крупным городам, как Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Циндао, Гуаньчжоу, и еще 14 портовыми городам. В конце 1980-х годов число прибрежных свободных экономических зон увеличилось, были созданы два особых экономических района – Хайнаньский и район Пудун вблизи Шанхая. В начале 1990-х годов во внутренних районах Китая были открыты для иностранного капитала еще более 40 провинциальных центров и 34 таможенных пункта.

Значимым шагом стало присоединение в качестве особого административного района Гонконга. Гонконг часто называли «окном в Китай» или, наоборот, «окном Китая в мир», так как Гонконг был для Китая транзитным пунктом и важным внешнеторговым посредником. Около 40–46% китайского экспорта проходило через гонконгский порт. Свыше 30% иностранной валюты поступало в Китай из Гонконга. Статус особого административного района Гонконга не изменится в течение 50 лет после присоединения, так как Гонконг останется обособленной таможенной территорией с членством в ВТО, будет существовать в соответствии со своей конституцией и независимым налоговым и финансовым законодательством. Таким образом, совмещение разных социально-экономических систем согласно сценарию «одна страна – две системы» – своего рода эксперимент. Китай заинтересован в успешном проведении этого эксперимента, так как в будущие планы Китая входит объединение с Тайванем. На примере Гонконга отрабатывается модель, содержащая механизм этого воссоединения.

Важной составляющей процесса реформ, от которой в значительной степени зависит их успешность, являются структурные преобразования хозяйственного комплекса. В наиболее развитых из стран Центральной и Восточной Европы наблюдается быстрое развитие сложных отраслей обрабатывающей промышленности (электротехники, транспортного машиностроения, оптического приборостроения, производства пластмассовых изделий, химической промышленности и т. п.), что позволяет им успешнее интегрироваться в мировую экономику. Экспортоориентированность очень важна для данных стран, так как их внутренние рынки, за исключением Польши, весьма невелики. Особенно больших успехов в этом плане достигла Венгрия. Структурные преобразования там осуществлены с помощью иностранного капитала. В результате полноценного участия в процессе приватизации иностранные инвесторы проникли в стратегические отрасли экономики.

Слабое место российских реформ – затянувшаяся реструктуризация производственного комплекса. Российская экономика продолжает развиваться за счет сырьевых отраслей. В отличие от России Китай достиг значительных успехов в реструктуризации экономики. Он успешно прошел этап структурной перестройки, и в экспорте страны в настоящее время преобладают продукты обрабатывающей промышленности, что снизило зависимость внешней торговли от конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Россия же пока страдает такой зависимостью, приобретая черты, свойственные экономикам развивающихся стран.

Китай первым из числа посткоммунистических стран пошел на экономическое сотрудничество со странами Запада. Учитывая временной фактор и другие особенности китайской экономики, можно констатировать значительное опережение Китая по масштабам деятельности иностранного сектора по сравнению с восточноевропейскими странами (см. таблицу).

История вложения прямых иностранных инвестиций в экономику Китая насчитывает уже более двадцати лет. По характеру динамики привлечения инвестиций этот период

в истории Китая можно разделить на три этапа. Первый этап – 1980-е годы – начался с принятия закона о совместных предприятиях; за это десятилетие были созданы свободные экономические зоны и открыты портовые города, а также несколько городов, где имелся избыток рабочей силы. Для него характерен умеренный рост инвестиций, которые концентрировались локально, в основном в прибрежной зоне. Принятые в этот период нормативные акты о поощрении иностранных инвестиций, а также решения об увеличении числа прибрежных свободных экономических зон в северной части Китая создали благоприятную почву для быстрого роста инвестиций в следующем периоде.

**Показатели привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страны Центральной и Восточной Европы и Китай**

<b>Показатель</b>	<b>Польша</b>	<b>Венгрия</b>	<b>Чехия</b>	<b>Россия</b>	<b>Китай</b>
Накопленные ПИИ в 2001 г., млрд дол.	42, 4	23,6	26,8	21,8	395,2
Накопленные ПИИ в 1999 г., % к ВВП	17,1	40,2	32,1	8,6	30,9
ПИИ на душу населения в 2001 г., дол./чел.	1098	2331	2609	150	310
Число филиалов зарубежных фирм в стране*	35840	28772	71385	7793	363885

**Источник:** составлено по статистическим данным организации ЮНКТАД.

\* Данные за последний доступный год: Польша – 1998 г.; Венгрия, Чехия – 1999 г.; Россия – 1994 г.; Китай – 2000 г.

Этап ускоренного роста инвестиций приходится на 1990-е годы. Начиная с 1992 г. иностранные инвестиции стали измеряться десятками миллиардов долларов в год. Продолжается политика территориального расширения открытых для иностранного капитала регионов и в то же время увеличивается число видов деятельности, разрешенных для вложения иностранных инвестиций. В 1990-е годы привлечение инвестиций во внутренние районы Китая – центральные и западные – происходило активнее, чем в прибрежные районы. Этап беспрецедентного роста инвестиций

продлился до 1998 г., когда обнаружилась тенденция к стабилизации объемов иностранных инвестиций и даже их некоторого сокращения (рис. 1.)

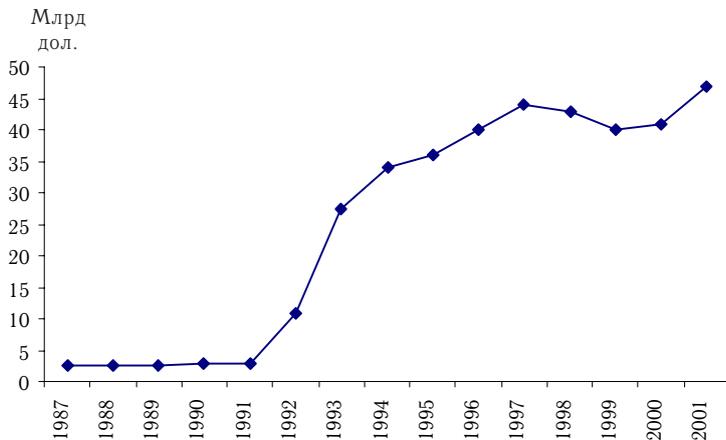


Рис. 1. Динамика ввоза прямых иностранных инвестиций в Китай, млрд дол.

Сначала прекращение роста рассматривалось как временное явление, но в последующие годы тенденция продолжилась. Такая динамика инвестиций вызвала озабоченность китайского правительства, и некоторые специалисты высказывали мнение, что китайская экономика насыщена и не располагает возможностями эффективного использования иностранного капитала в большем масштабе. Отрицательную роль сыграл и финансовый кризис в Юго-Восточной Азии. Но с 2001 г. вновь появилась тенденция увеличения объемов, и время покажет, будет ли эта тенденция устойчивой. Факт принятия Китая в ВТО, несомненно, повысит привлекательность страны для иностранных компаний.

Несмотря на период спада в привлечении иностранных инвестиций в конце 1990-х годов, Китай по-прежнему занимает лидирующее место по импорту иностранных инвестиций среди развивающихся стран, причем с большим отрывом. Активно сотрудничая с Западом, Китай превратился в

импортера инвестиций номер два в мире, долгое время уступая по объемам ввоза инвестиций только США. С 1998 г. Китай потеснила на третье место Великобритания. В годы замедления роста, а затем сокращения объемов ежегодно ввозимых прямых иностранных инвестиций Китай по данному показателю стала догонять Бразилия, разрыв между показателями этих двух стран сократился.

В настоящее время объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике Китая составляет гигантскую величину – около 400 млрд дол.; это больше, чем во многих развитых странах. Тем не менее, по оценкам экспертов журнала «The Economist»<sup>2</sup>, официальные данные по объемам иностранных инвестиций, ввозимых в Китай, несколько преувеличены, так как многие китайские предприятия и даже государственные организации вывозят деньги в Гонконг, а затем возвращают их под видом иностранных инвестиций, чтобы воспользоваться льготами и привилегиями, предоставляемыми иностранным компаниям. Доля таких «псевдоиностранных» инвестиций составляет, по экспертным оценкам, от 1/4 до 1/3 общего объема ввозимого капитала. Создавая свободные экономические зоны, открывая внутренние территории для иностранных предпринимателей, Китай в значительной степени ориентировался на этнических китайцев, проживавших в Гонконге, Тайване, Сингапуре. Многие из них оказались за рубежом не по своей воле – были изгнаны из страны во времена культурной революции; обладая капиталом и хорошо ориентируясь в китайской экономической системе, они были заинтересованы в прибыльном вложении инвестиций.

Значительная часть иностранных инвестиций в Китай поступает из Гонконга – это своего рода перевалочный пункт для инвестиций из разных стран. Существенная доля инвестиций из Гонконга принадлежит предпринимателям из Тайваня, которые по политическим соображениям не хотят легально вкладывать свои деньги в китайскую экономику. В самом Гонконге также проживает много выходцев из Ки-

---

<sup>2</sup> China Survey // The Economist. 08.03.1997. P.12.

тая. Многие из них создали свой капитал в экономике Гонконга, благоприятной для бизнеса, и затем решили приумножить этот капитал в Китае. Таким образом, примерно две трети иностранных инвестиций, ввозимых в Китай, имеют гонконгское и тайваньское происхождение, примерно по 7–9% приходится на США и Японию, около 10% – на страны Евросоюза, среди которых основные инвесторы – Великобритания, Германия, Франция. Еще одним крупным инвестором является Южная Корея. Несмотря на объединение Китая и Гонконга в единое государство, инвестиции из Гонконга в Китай будут и в дальнейшем считаться «зарубежными».

В странах Центральной и Восточной Европы и России инвестиции привлекаются преимущественно из Европейского союза, наиболее активные инвесторы – это Германия, Нидерланды, Великобритания, Франция, Италия, крупными инвесторами являются также американские компании. В отличие от Китая, где большая часть инвестиций поступает от этнических китайцев, и Польши, где часть ввозимых инвестиций поступает от соотечественников за границей, в России такого явления не наблюдается, хотя высокая за последние годы доля инвестиций, импортируемых из Кипра, дает основание предполагать, что основная их часть принадлежит российским предприятиям.

По сравнению со странами Центральной и Восточной Европы Китай обладает таким несомненным преимуществом, как невероятно емкий внутренний рынок. Поэтому для ТНК, которые имеют проблемы со сбытом продукции на национальных рынках, здесь большое поле деятельности. Плюсом является не только емкость внутреннего рынка, но и его динамичность: с 1990 по 1996 гг. ежегодные темпы прироста ВВП превышали 10%, затем снизились до 7–8% в год. Как известно, быстрорастущие рынки всегда притягивают инвестиции.

Первая волна иностранных инвестиций была ориентирована в основном на внутренние потребности населения: инвестиции вкладывались в производство обуви, товаров для отдыха, игрушек, велосипедов, бытовой техники, в гостиничный и туристический бизнес. С течением времени от-

раслевая структура инвестиций претерпевала изменения. Преобладающими становились производства с высокой долей добавленной стоимости. В настоящее время почти 400 ТНК из числа входящих в список 500 крупнейших компаний по рейтингу журнала «Fortune» вложили инвестиции в более чем 2 тыс. проектов, осуществляемых в Китае. Мировые лидеры по производству компьютеров, электроники, телекоммуникационного оборудования, фармацевтической продукции, нефтехимии и энергетического оборудования создали свои подразделения в этой стране<sup>3</sup>.

Более того, крупные ТНК стали создавать в Китае не только производственные мощности, но и научно-исследовательские подразделения. Всего организовано более 100 таких центров. Microsoft, Motorola, GM, GE, JVC, Samsung, IBM, Intel, Du Pont, P&G, Ericsson, Nokia, Panasonic, Mitsubishi, AT&T, Siemens – все эти компании организовали научно-исследовательские мощности. К примеру, Motorola основала исследовательские центры в сфере электроники, где занято 650 сотрудников, потратив на это 200 млн дол.; Microsoft потратила 80 млн дол. на создание исследовательского института и планирует вложить еще 50 млн дол. в организацию Азиатского технологического центра (Microsoft Asian Technology Center) в Шанхае<sup>4</sup>. При этом создание инновационных продуктов в развивающихся странах – новое явление. Раньше новинки создавались, как правило, в головной компании ТНК, а затем передавались зарубежным филиалам. Сейчас исследовательские центры создаются транснациональными корпорациями во многих странах, где для этого есть квалифицированные кадры и другие необходимые условия.

Привлекательной особенностью Китая для иностранных инвесторов является дешевая рабочая сила и высокая мотивация к труду как национальная черта китайцев. При этом за последний период многие исследователи отмечают качественное изменение рабочей силы – повышение уровня об-

---

<sup>3</sup> World Investment Report 2001: Promoting Linkages. UN. New York and Geneva. 2001. P. 26.

<sup>4</sup> Там же.

разования и квалификации. Многие китайцы стремятся получить образование за рубежом, чтобы сделать карьеру у себя на родине. Создание научно-исследовательских подразделений крупными транснациональными корпорациями в Китае – подтверждение тому.

Размещение таких подразделений в Китае компании объясняют необходимостью адаптации технологии к условиям громадного внутреннего рынка. Фактором, благоприятствующим этому процессу, является наличие хорошо подготовленных научных работников, включая получивших образование за рубежом, готовых с большой отдачей работать за невысокую заработную плату. В дополнение к этому правительство проводит меры по реформированию национальной науки, поощряя исследовательские институты, ориентированные на рыночные потребности. Китайская наука нацелена на партнерское сотрудничество с ТНК.

Преимущественное вложение инвестиций в технологические отрасли отразилось на структуре китайского экспорта. Экспорт высокотехнологичных продуктов, осуществляемый филиалами иностранных ТНК, размещенными в Китае, составил в 2000 г. почти 30 млрд дол.; по сравнению с 1996 г. его величина возросла в 6,6 раза и составила 25% общего объема продукции, вывозимой филиалами зарубежных фирм. Наряду с тенденцией увеличения высокотехнологичных производств доля иностранных инвестиций в отрасли, производящие потребительские товары, несколько снизилась<sup>5</sup>. Более того, в стране формируется избыток подобного рода мощностей, и китайские фирмы уже становятся на путь расширения производства путем создания обрабатывающих и сборочных предприятий за рубежом. Поэтому Китай постепенно приобретает на мировом рынке капитала имидж не только крупного импортера, но и экспортера инвестиций. К тому же китайское правительство всячески поддерживает экспортеров инвестиций, предоставляя им кредиты под низкий процент, устанавливая пониженные налоги.

---

<sup>5</sup> World Investment Report 2001: Promoting Linkages. UN. New York and Geneva. 2001. P. 26.

Бизнесмены из Гонконга и Тайваня в основном создают совместные предприятия с сельскими предприятиями Китая для производства текстиля и несложной продукции обрабатывающей промышленности на экспорт, а также организуют предприятия в свободных экономических зонах, где сосредоточены производства с экспортной ориентацией. Западные инвесторы, наоборот, больше создавали предприятий за пределами СЭЗ, так как были заинтересованы в реализации продукции не на мировых рынках, а на внутренних рынках Китая. Но сейчас положение изменилось. Первоначально в планы многих западных компаний, пришедших на китайский рынок, входили продажи изделий местным потребителям. Но затем стало ясно, что использовать Китай в качестве платформы для экспорта гораздо выгодней, чем продавать продукцию внутри страны. И теперь для многих ТНК Китай представляется не только как рынок будущего, но и как мировой производственный цех<sup>6</sup>. В данном случае сыграло важную роль такое преимущество Китая, как низкая стоимость рабочей силы. Ведущие предприятия могут себе позволить не повышать зарплату занятым в производстве и даже снижать ее, привлекая новых работников из бедных районов страны. Высокая конкуренция за рабочие места позволяет держать заработную плату на более низком уровне по сравнению с Южной Кореей, Тайванем и даже Таиландом.

В Польше, Чехии и особенно в Венгрии, так же как и в Китае, одним из путей привлечения иностранных капиталов послужило создание различных специальных экономических зон – промышленных парков, предпринимательских зон, таможенных территорий торгового и промышленного типов, в которых предоставлялись налоговые и таможенные льготы. Эти зоны сыграли положительную роль в использовании незадействованных производственных мощностей, появлении новых рабочих мест, повышении технологической культуры, подтягивании отсталых регионов. Но перспектива вступления в ЕС вынуждает страны Централь-

---

<sup>6</sup> Меняющийся мир: страны и рынки. Китай // [www.Svoboda.org/programs](http://www.Svoboda.org/programs).

ной и Восточной Европы подгонять свои механизмы регулирования деятельности иностранных компаний под требования ОЭСР, что приведет к постепенному упразднению данных зон.

Вступление в ВТО приведет также к постепенному исчезновению свободных экономических зон на территории Китая, сыгравших большую роль в привлечении прямых иностранных инвестиций в 1980-е годы, так как одним из основополагающих принципов ВТО является соблюдение национального режима, который уравнивает в правах национальные и иностранные компании. Отмена льгот в этих зонах лишит их привлекательности. Готовясь к вступлению ВТО и к введению национального режима, Китай несколько лет назад начал сокращать перечень льгот для иностранных компаний.

Положительный опыт Китая в плане рыночных реформ и привлечения иностранного капитала – результат творческого сочетания неолиберальных реформ с политикой, учитывающей национальные традиции. В свое время унифицированные рекомендации Вашингтонского консенсуса по реформированию экономики, сформулированные в виде десяти тезисов, показали свою неадекватность современным условиям, так как недостаточно учитывали специфические особенности отдельных стран. Правительство же Китая, взяв курс на преобразования в экономике, сразу приняло установку не заимствовать чужой опыт. Особенно важно, что неизменным условием реформ было сохранение стабильности в обществе. За время проведения реформ уровень жизни населения Китая постоянно рос, в то время как для всех стран Центральной и Восточной Европы и России на начальных этапах проведения реформ наблюдалось резкое падение уровня доходов населения, хотя и в разной степени. Подобной стратегии ограниченного использования чужого опыта и максимального учета национальной специфики придерживаются сейчас Вьетнам и Индия, успехи которых очевидны.

Деловые издания многих стран мира публикуют рейтинги крупнейших предприятий. Цель таких публикаций – определить компании, занимающие лидирующее положение в экономике. Такой рейтинг может многое сказать об основных отраслях экономики, тенденциях в производстве, занятости, капиталовложениях, экспорте и т. д. Вместе с тем более детальная, «живая» информация о подобных предприятиях не менее важна для потенциальных инвесторов, поставщиков ресурсов и покупателей продукции, так как она характеризует не только положение представляемого предприятия, но и позволяет узнать особенности деловой активности в стране и ее перспективы. В предлагаемой вниманию читателей серии статей рассказывается о различных аспектах деятельности именно такого, уникального во многих отношениях предприятия, флагмана индустрии Республики Узбекистан – Навоийского горно-металлургического комбината, который осенью 2003 г. отмечает свое 45-летие. Первой из этой серии стала размещенная в № 5 «ЭКО» за 2002 г. публикация директора НГМК, Героя Узбекистана, доктора технических наук Н. И. КУЧЕРСКОГО.

---

## Навоийский ГМК: *экономические предпосылки и факторы стабильности*

**Н. И. ГОДИКОВА,**  
начальник планово-экономического отдела НГМК,  
**Д. В. ПОПОВ,**  
начальник отдела экономической реформы  
и разгосударствления концерна «Кызылкумредметзолото»

Навоийский горно-металлургический комбинат сегодня – это промышленное государственное предприятие с огромным потенциалом. На всем постсоветском пространстве не многие предприятия могут сравниться с ним по размерам занимаемой территории, масштабу деятельности, уровню доходности для государства, объемам производственных мощностей, ассортименту производимой продукции, численности занятого персонала или объему финансирования социальных программ.

© ЭКО 2003 г.



Входящий в первую десятку крупнейших мировых компаний по производству урана и золота Навоийский ГМК занимает особое положение среди промышленных предприятий Узбекистана. Созданное в пустынных районах Центральных Кызылкумов, это предприятие осуществляет завершённый цикл от поисково-разведочных работ, добычи руды и ее переработки до получения закиси-окиси урана и чистого золота – четыре девятки. Золотодобывающие и перерабатывающие комплексы и производства комбината по многим параметрам до сих пор не имеют себе равных в мире.

Уникальны и зачастую не имеют мировых аналогов не только характеристики обрабатываемых месторождений и применяемые технологии. Именно здесь, вероятно, впервые в практике отечественного планирования, был применен системный метод, при котором вместе с объектами производственной базы в полном объеме формировалась вся необходимая социальная инфраструктура, находящаяся на балансе основного производства.

Структурные подразделения комбината располагаются в пяти областях республики – Навоийской, Бухарской, Самаркандской, Ташкентской и Джизакской. При этом наиболее крупные подразделения комбината являются градообразующими структурами. Так, развитие Центрального рудоуправления привело к созданию города Зарафшан, Северного рудоуправления – города Учкудук, Южного рудоуправления – города Нурабад, Рудоуправление № 5 – города Зафарабад, Рудоуправления № 2 – поселка Красногорский. Все эти города, а также город Навои (где располагается управление Навоийского ГМК и ряд его подразделений) с общей численностью населения свыше 240 тыс. человек, находятся на балансе комбината и содержатся за счет прибыли предприятия. На предприятиях комбината в настоящее время работает около 60 тыс. человек, из которых 38 тыс. занято в сфере производства промышленной продукции, около 17 тыс. – в непромышленной сфере (социальная сфера, сфера бытового обслуживания, сельскохозяйственное производство, торговля) и около 5,5 тыс. человек – в капитальном строительстве.

## Направления деятельности

**Н**авоийский ГМК – это многопрофильное предприятие, выпускающее широкий ассортимент продукции, относящейся к разным отраслям народного хозяйства. Стоимость продукции, производимой комбинатом за год, в долларовом эквиваленте значительно превышает полумиллиардную величину.

Кроме производства традиционной для комбината продукции горнодобывающей отрасли – золота и серебра, предприятие занимается добычей и производством концентрата природного урана высокого качества, поставляемого за пределы республики и пользующегося значительным спросом.

Новым и важным направлением работы стала добыча фосфоритового сырья и производство из него фосмуки и фосконцентрата, которые поставляются для переработки на химические предприятия республики, где производятся минеральные удобрения, используемые в сельском хозяйстве Узбекистана. В конце 2002 г. Кызылкумский фосфоритный комбинат вышел на проектную мощность – 400 тыс. т обожженного фосфоритового концентрата в год. В сравнении с 2001 г. выпуск фосфоритового концентрата увеличился втрое.

В развитие местной сырьевой базы ведется добыча и выпуск таких строительных материалов, как камень габбро, мрамор, гранит, щебень, бетон, асфальтобетон, формовочный песок, известняк и др. Осваивается промышленное производство барита. Машиностроительная отрасль представлена на комбинате производственным объединением «Навоийский машиностроительный завод», общий объем производства продукции которого превышает 20 млн дол. в год. Это фрезерные, токарные, сверлильные, заточные, деревообрабатывающие станки, погружные насосы, строительные металлоконструкции, запасные части, производственные услуги по ремонту машин и механизмов, сварочные электроды, футеровка для шаровых мельниц, бытовая техника и другие виды продукции, используемой как для собственных нужд, так и поставляемой внешним потребителям.

Для устойчивого обеспечения Навоийского ГМК взрывчатыми материалами построен и сдан в эксплуатацию завод по производству эмульсионных взрывчатых веществ. С сентября 2002 г., на карьерах Мурунтау, Кокпатас и Даугызтау массовые взрывы производятся с применением собственной взрывчатки, которая на 95% состоит из местного сырья. Процесс изготовления и заряжания эмульсионных взрывчатых веществ полностью механизирован. Впервые в Узбекистане в составе построенного завода начала действовать линия по изготовлению эмульсионных патронированных взрывчатых веществ, которые к 2004 г. будут изготавливаться в объемах потребности республики.

Подразделениями комбината освоено производство поливинилхлоридных и полиэтиленовых труб, жидкого стекла, сернокислого железа, осуществляется производство энергетической продукции – воды питьевой и технической, очистка и доводка стоков, транспортировка воды, теплоэнергии и электроэнергии как для производственных нужд комбината, так и для обеспечения населения городов комбината коммунальными услугами. Специализированные подразделения комбината принимают участие в насыщении рынка потребительскими товарами. Об этом подробно рассказывается в отдельной статье журнала.

Путем создания совместных предприятий предусматривается организация целого ряда новых производств, что обеспечит появление новых рабочих мест и снижение объемов импорта по отрасли. Совместно с фирмой «LRS Planning & Technologic» (Германия) в городе Нурабад Самаркандской области создано совместное предприятие «Сабирсай пласт» по производству электротехнических коробов, оконных и дверных блоков из ПВХ. Совместно с компанией «Метек метал технолоджи» (Израиль) прорабатывается вопрос о создании совместного предприятия по добыче и переработке вольфрамово-золото-серебросодержащих руд и производству вольфрамовых изделий. Совместно с фирмой «Бурхард ГмбХ» (Германия) ведется работа по созданию в городе Красногорске Ташкентской области совместного предприятия по добыче и распиловке блоков габбро и производству декоративной плит-

ки. В 2002 г. зарегистрировано совместное с Псковским кабельным заводом (Россия) предприятие по ремонту электродвигателей в городе Учкудук. С участием украинских учредителей (Прилуцкий арендный завод «Пожмашина» и ОАО «Черниговский инструментальный завод») в городе Навои на базе существующих площадей образовано совместное узбекско-украинское предприятие «Навоипожмашина» для сборки новых и реконструкции находящихся в эксплуатации пожарных машин. С фирмой «Orica Germany GmbH» подписан Протокол намерений о создании совместного предприятия по сборке и реализации неэлектрических детонаторов типа «Dynashock» или «Exel».

Инвестиционная сфера – важное направление деятельности Навоийского ГМК. Только за годы суверенитета Узбекистана силами строительных подразделений комбината и строительных организаций концерна «Кызылкумредметзолото», составной частью и головным предприятием которого является Навоийский ГМК, выполнен огромный объем работ по строительству и вводу в действие промышленных и социальных объектов на общую сумму, превышающую 1 млрд дол. США. Среди введенных в эксплуатацию объектов – трикотажное предприятие «Агама», ювелирный завод, производственные объекты совместного узбекско-американского предприятия по добыче золота «Зарафшан-Ньюмонт», объекты Учкудукского золотоизвлекательного комплекса, мощности по добыче мраморных блоков и производству мраморных плит, Кызылкумский фосфоритный комбинат, заводы по производству поливинилхлоридных труб и по производству эмульсионных взрывчатых веществ, магистральные газопроводы в города комбината и многие другие стройки.

### Продукция комбината

При всей широте поля деятельности и многогранности интересов комбината приоритетным направлением его деятельности было и остается промышленное освоение недр и производство аффинированного золота, серебра, а также добыча и производство урана.

**Золото.** Это – основной продукт комбината, реализация которого государству формирует основную часть финансовой базы предприятия. С учетом высокой ликвидности золота на мировом рынке (разумеется, при условии, что затраты на производство золота будут ниже цены его реализации государству) НГМК в этом отношении имеет большой запас прочности. Золото – не только главный продукт комбината, оно имеет стратегическое значение для республики, и на его производство ежегодно устанавливается государственный заказ.

Характерной особенностью горнодобывающей отрасли является тенденция роста затрат на производство продукции по мере отработки месторождений. Это естественный процесс, связанный с условиями и последствиями эксплуатации месторождения, а именно, ростом объемов вскрышных работ и объемов транспортировки горнорудной массы с увеличением глубины залегания рудных пластов по мере отработки карьеров или шахт, падением производительности из-за сокращения фронта работ в рудной зоне при углублении карьера и ухудшении горно-геологических условий.

В целях снижения негативного влияния этих факторов на технико-экономические показатели золотоизвлекательного комплекса, специалистами комбината ведется непрерывный поиск и внедрение в производство новых технологий и технических решений, позволяющих сохранять себестоимость производства золота на достаточно низком уровне. Основные из них: компьютерная технология построения математической модели месторождения Мурунтау и подсчета его запасов, компьютерная технология оптимизации финальной формы карьера и календарного графика его отработки, автоматизированная система «РУДА» и проектирование горного производства, автоматизированная система управления автотранспортом, автоматизированная система управления качеством рудопотока и контроля качества добываемого сырья, осуществление поэтапного строительства крутонаклонных конвейеров, технология предварительного механического обогащения руд путем порционной и кусковой сепарации на месте добычи.

С целью повышения эффективности работ и снижения себестоимости продукции на золотодобывающих объектах регулярно осуществляется замена выработавшей свой ресурс техники на новую, более совершенную и высокопроизводительную. Так, на карьере Мурунтау произведена замена всех автосамосвалов Белорусского автомобильного завода грузоподъемностью 110 т на импортные грузоподъемностью 136 т (фирма «Катерпиллар») и 170 т (фирма «Юклид»). Внедрены импортные гидравлические экскаваторы с емкостью ковша 17–20 куб. м (фирмы «Хитачи», «Катерпиллар», «Ориенштайн и Коппель»). В настоящее время заключены контракты на приобретение еще более производительного горно-транспортного оборудования, включающего автосамосвалы грузоподъемностью 190 т фирмы «Катерпиллар» и экскаваторы фирмы «TEREX Germany GmbH & Co KG» с емкостью ковша 26 куб. м.

Относительному снижению себестоимости золота также способствует ежегодное наращивание объемов его выпуска за счет интенсификации горных работ и увеличения сырьевой базы. В целом, с учетом объемов производства созданного в 1995 г. с долей НГМК в акционерном капитале совместного предприятия «Зарафшан-Ньюмонт», занимающегося выпуском золота из ранее заскладированных бедных руд месторождения Мурунтау, объем производства золота в Кызылкумском регионе за этот период возрос на 55%. Долгосрочной программой развития золотоизвлекательного комплекса комбината предусматривается дальнейший рост выпуска золота на длительную перспективу, и, прежде всего – за счет вовлечения в отработку золотосульфидных месторождений Кокпатас и Даугызтау.

В настоящее время из руд месторождения Кокпатас обрабатываются только окисленные. Переработка сульфидных руд долгое время не представлялась реальной ввиду исключительной дороговизны проекта и отсутствия технологии их переработки. На сегодняшний день эти ключевые вопросы в принципе решены. Применяемые сегодня на горных работах прогрессивные технологии (оптимизации финальных форм карьеров и графиков их отработки, предварительное механи-

ческое обогащение руд рудосортировкой) позволяют снизить эксплуатационные расходы до приемлемого уровня. Определена и успешно прошла предварительные испытания технология переработки сульфидных руд – так называемая бактериальная технология окисления руд (BIOX).

Уже ведутся работы по программе перехода от переработки окисленных руд к переработке сульфидных. Разработан и утвержден инвестиционный проект строительства объектов горно-металлургического комплекса на объединенной сырьевой базе золоторудных месторождений Кокпатас и Даугызтау стоимостью 300 млн дол. В стадии завершения находится решение вопросов финансирования проекта. На карьерах начата добыча сульфидных руд. В перспективе, с полным освоением мощностей по отработке золотосульфидных месторождений, объем производства золота Навоийским ГМК возрастет в 1,2 раза относительно достигнутого в настоящее время уровня.

Расширяется охват золотодобывающих предприятий. В связи с ликвидацией весной 2002 г. республиканского объединения «Узалмаззолото» в состав Навоийского комбината в соответствии с решением правительства Узбекистана были переданы еще два золотодобывающих предприятия – рудники Марджанбулак и Зармитан, ранее входившие в это объединение. В короткий срок специалистами Навоийского ГМК был выполнен значительный объем ремонтно-восстановительных работ, что позволило наладить нормальную работу рудников и осуществить их эксплуатацию в соответствии с установленными требованиями. Включение указанных предприятий в состав Навоийского ГМК также способствовало увеличению объемов производства золота и наращиванию сырьевой базы отрасли. В настоящее время с австралийской компанией «Мультиплекс Майнинг» ведутся переговоры о создании двух СП по разработке Зармитанского и Марджанбулакского золоторудных месторождений. Навоийский ГМК выступил с долей 10% в уставном фонде (соучредителем с узбекской стороны) совместного предприятия по переработке окисленных руд месторождения Амантайтау «Амантайтау Голдфилдс».

**Уран.** Вторым по значимости (после золота) продуктом Навоийского ГМК является уран, хотя с хронологической точки зрения уран был «первым» продуктом комбината – его производство насчитывает без малого 40 лет. За это время сформировался мощный урановый комплекс, состоящий из добывающих и перерабатывающих предприятий, ставших градообразующими, с соответствующей социальной инфраструктурой на балансе.

Так же как и золото, уран НГМК – высококачественная продукция, соответствующая мировым стандартам. Как и в золотодобывающем, в урановом производстве применяются уникальные технологии, зачастую превосходящие мировой уровень. Это метод подземного выщелачивания урана, и его новейшая стадия – безреагентный способ, суть которого заключается в применении в технологическом процессе воды и воздуха вместо серной кислоты. За счет экономии средств, направляемых ранее на кислоты, трубопроводы, емкости и оборудование, контактировавшие с агрессивной средой, а также снижения затрат на рекультивацию земель новая технология дает значительный экономический эффект. Применение бескислотного способа выщелачивания позволяет снизить производственные затраты до 50% и более, а кроме того, дает огромные преимущества в области охраны труда и экологии. Однако коллектив предприятия не останавливается на достигнутом. Творческий поиск специалистов и ученых отрасли продолжается. Сегодня ведутся разработки по применению бактериологического выщелачивания урана.

Необходимо отметить и то, что в урановом производстве комбината существуют и определенные проблемы. Для того, чтобы понять их истоки, сделаем краткий экскурс в историю. Во времена существования Советского Союза уран пользовался высоким спросом, так как являлся стратегическим продуктом, обеспечивающим оборонную мощь страны. После распада союзного государства уран, производимый в Узбекистане, на какой-то период времени оказался невостребованным. Для предприятий-производителей урана на всем постсоветском пространстве наступили не лучшие времена. Наше предприятие в этом отношении не ста-

ло исключением. В условиях отсутствия спроса на уран комбинат снижал объемы его производства, приостанавливал инвестирование уранового комплекса, изыскивал пути создания альтернативных урану производств, и даже рассматривалось предложение о прекращении добычи урана.

«Свет в конце туннеля» появился после успешного выхода комбината с урановой продукцией на мировой рынок. Кроме решения основной проблемы – сбыта продукции, это дало предприятию надежный источник поступления валютных средств, которые являются остродефицитными в условиях отсутствия свободной конвертации – характерной черты экономики переходного периода. Немаловажно и то, что остался востребованным мощный производственный комплекс, сохранен и приумножен огромный технический и научный потенциал, созданный за десятилетия его существования, естественным путем нашел свое решение острейший вопрос обеспечения трудоузанятости населения в уранодобывающих городах.

Надо признать, что по сравнению с золотоизвлекающим комплексом экономические показатели уранового производства гораздо менее устойчивы к колебаниям мировых цен, валютного курса и другим ценообразующим факторам. Объясняется это тем, что потенциал уранового комплекса комбината используется не в полной мере. Здесь достаточно отметить то, что при наличии достаточно надежной сырьевой базы урана (разведанных и подтвержденных запасов хватит не на одно десятилетие работы) объемы производства урана снижены на 30% по сравнению с 70–80-ми годами, пиковыми в урановом производстве НГМК. Связано это, прежде всего, с неблагоприятной конъюнктурой мирового рынка и, как следствие – сменой приоритетов в пользу золота, из-за чего на протяжении последних 10–12 лет урановая отрасль комбината испытывала дефицит необходимого внимания и требуемых инвестиций.

**Социальная политика.** С производственной сферой деятельности комбината самым тесным образом связана непроизводственная. Это содержание громадной социальной инфраструктуры, находящейся на балансе предприятия и созданной, прежде всего, для обеспечения нормальных со-

циальнобытовых условий работникам комбината и их семьям. Социальная инфраструктура Навоийского ГМК включает жилой фонд общей площадью 2,7 млн кв. м, шесть медико-санитарных учреждений, рассчитанных на обслуживание 200 тыс. человек, 45 детских дошкольных учреждений на 10 тыс. детей, учебные заведения на 2,6 тыс. учащихся, детские городские и загородные летние оздоровительные лагеря, в которых ежегодно отдыхают 15 тыс. детей, два профилактория, дом отдыха «Лазурное», пансионат «Горняк», спортивные комплексы с бассейнами, спортзалами, стадионами, теннисными кортами и другими сооружениями, пять дворцов культуры, а также всевозможные творческие клубы и художественные мастерские, городские парки, зоны отдыха и другие объекты.

Услугами объектов социальной сферы комбината в той или иной мере пользуется значительная часть населения всего Кызылкумского региона. Ежегодные затраты комбината социального характера составляют свыше 80 млн дол., из которых на содержание объектов социальной сферы расходуется около 50 млн дол.

Социальная политика администрации комбината не ограничивается предоставлением работникам услуг, оказываемых предприятиями социальной сферы. В соответствии с Государственной программой «Мать и дитя» реализуются мероприятия, направленные на укрепление здоровья женщин и подрастающего поколения, а также на адресную поддержку социально уязвимых слоев населения. После объявления 2002 г. «Годом защиты старшего поколения» во всех подразделениях комбината были реализованы мероприятия, направленные на усиление социальной защищенности одиноких пенсионеров, инвалидов труда, профбольных и семей, потерявших кормильца. Реализуются меры по оказанию помощи участникам Великой Отечественной войны и ветеранов труда в оплате коммунальных услуг, улучшении жилищных условий и медицинского обслуживания, оплате проезда к месту лечения и самого лечения. В рамках реализации Национальной программы подготовки кадров комбинат спонсирует обучение в вузах Узбекистана более 80 сту-

дентов из недостаточно обеспеченных сельских семей отдаленных районов Навоийской области.

Все вышесказанное о деятельности Навоийского горно-металлургического комбината дает определенное представление как о специфике и масштабах производства, так и о роли комбината в экономике Узбекистана. Однако, освещая вопросы производственной деятельности комбината, нельзя не сказать о тех структурных переменах, которые намечаются в отрасли и отражают процессы реформирования экономики, происходящие в настоящее время в Узбекистане.

### НГМК в реформируемой экономике Узбекистана

Узбекистан сегодня – это государство с переходной экономикой. За 11 лет существования Узбекистана как независимого государства республикой пройден огромный путь в сфере либерализации и реформирования экономики, создания элементов рыночных отношений во всех секторах экономики: производственной и сфере обращения, банковской и финансово-кредитной. Создана и действует качественно новая законодательная и нормативно-правовая база. Приоритетными направлениями либерализации и реформирования экономики республики предусмотрено формирование многоукладной экономики, развитие частного сектора, создание конкурентной среды, демомополизация и совершенствование антимонопольного регулирования, развитие инфраструктуры рынка, совершенствование финансовой и банковской системы, либерализация внешнеэкономической деятельности и валютного регулирования, ограничение вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов, повышение их экономической и финансовой ответственности, усиление роли института банкротства, активизация хозяйственных судов и многое другое.

Переход к рыночной модели хозяйствования для экономики Узбекистана, представленной на момент провозглашения его независимости государственными предприятиями, мог быть осуществлен только путем проведения масштабной приватизации и разгосударствления. Поэтому

именно приватизация и разгосударствление стали стержнем экономических реформ в республике. Регулируемость процесса приватизации при этом обеспечивается государством, которое выступает в роли главного реформатора.

В короткие сроки в республике был принят ряд ключевых законов и целый ряд решений правительства по вопросам разгосударствления и формирования фондового рынка. Для создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения в экономику Узбекистана зарубежных капиталов для зарубежных партнеров законодательно закреплена система льгот и стимулов, приняты меры по защите их интересов и капиталов. В соответствии с Законом об иностранных инвестициях для них установлены гарантии от национализации и реквизиции. Им гарантирован перевод за границу прибыли и иных средств, получаемых от вложенных инвестиций или иной деятельности.

К настоящему времени в республике разгосударствлены практически все крупные предприятия промышленности, строительства, транспорта и связи. Однако подразделения и объекты Навоийского горно-металлургического комбината, который является головным предприятием концерна «Кызылкумредметзолото», были вовлечены в процесс разгосударствления только в конце 90-х годов.

Взвешенный и осторожный подход руководителей и специалистов при рассмотрении вопроса проведения широко-масштабных структурных преобразований Навоийского ГМК определен стратегическим характером основного производства комбината. В силу значимости и специфики организации производства требуется максимально детальная отработка перспективной системы связей и управления, обеспечивающих необходимый «запас прочности». Требуемую гарантированную управляемость и надежность работы всего отраслевого комплекса может обеспечить только системный подход при проведении разгосударствления и приватизации, что позволит учесть взаимосвязь и взаимозависимость предприятий отрасли. Правильность этого тезиса была подтверждена уже имеющимся (хотя и небольшим) опытом разгосударствления отдельных предприятий отрасли.

Комплексный, или системный подход подразумевает наличие Концепции рыночных преобразований структуры отрасли, в которой должны быть определены основные цели и принципы проведения этой работы, установлены этапы преобразований и намечены задачи, решаемые на каждом из этапов. Подобная концепция должна содержать видение перспективной структуры отрасли как на ближайшие 3–5 лет, так и на более отдаленную перспективу – до 10–15 лет.

До разработки такой Концепции для разгосударствления и приватизации были предложены предприятия и объекты, не имеющие стратегического значения и напрямую не влияющие на основное производство (торговля, общественное питание, строительство и некоторые другие). В ходе этой работы только в 2001–2002 гг. Госкомимуществу были переданы для приватизации более 20 объектов торговли и общественного питания. В настоящее время в процесс преобразований вовлекаются предприятия, выполняющие вспомогательные функции и обслуживающие производства комбината. В частности, немалый интерес для инвесторов могут представлять инвестиции в ценные бумаги подлежащей акционированию государственной трикотажной фирмы «Агама», которая была создана в 1990 г. со статусом дочернего предприятия Навоийского ГМК. Торговая марка «Агамы» хорошо известна и за пределами республики.

В настоящее время в отрасли разворачивается подготовка предложений по масштабному реформированию Навоийского ГМК.

На основе целей и задач, определенных Концепцией, предусматривается разработать рабочую Программу структурных преобразований и реформирования предприятий концерна на период до 2013 г., с подробной пообъектной программой разгосударствления и приватизации на ближайшие 3–5 лет. Данная программа будет включать не только перечни объектов, подлежащих разгосударствлению и приватизации, но и содержать основные особенности и условия преобразования для каждого из этих предприятий (или объектов), что и позволит обеспечить гарантированную управляемость объектами, обеспечивающими основное производство.

Наличие отраслевой Концепции позволит одновременно с преобразованием (акционированием) структурных звеньев и предприятий комбината вести работу по подготовке предложений по переходу всей отрасли к новой форме рыночно-ориентированной структуры взамен существующей сейчас формы – государственного концерна. Новая организационно-правовая форма построения отрасли должна дать возможность юридически оформить новые взаимоотношения и построить правовую систему управления предприятиями, большинство из которых будет негосударственной формы собственности. Учитывая многоотраслевой характер деятельности предприятий отрасли, предполагается рассмотреть такие крупные управленческие формы, как корпорация, финансово-промышленная группа, холдинг, и подготовить предложения по формированию новой структуры управления, максимально полно, в рамках законодательства, отвечающей требованиям отрасли.

Разгосударвление и перестройка всей структуры управления такого масштабного предприятия, как Навоийский горно-металлургический комбинат – это работа, безусловно, сложная, долговременная и требует проведения тщательной подготовки, включая исследование, согласование и решение целого ряда проблем.

Практические действия по преобразованию предприятий уже выявили целый ряд вопросов, требующих урегулирования в законодательном порядке. Появились предложения, направленные на совершенствование корпоративного законодательства республики, и, в первую очередь, в части борьбы с недобросовестными инвесторами, незаинтересованными в развитии и совершенствовании производств и приходящих на инвестиционные рынки республики со спекулятивными намерениями.

Целый ряд вопросов связан с ожидаемым оживлением деятельности акционерных обществ на вторичном фондовом рынке и ускорением движения фондовых ценностей и, в первую очередь, акций. В связи с этим начата подготовительная работа по созданию отраслевых структур, работающих на фондовом рынке, таких как отраслевой приватизационный инвестиционный фонд (ПИФ), трастовые компании и другие.

В завершение подчеркнем: руководители и специалисты отрасли справедливо полагают, что проблемы и вопросы реформы, с которыми сталкиваются крупные промышленные структуры при проведении фундаментальных преобразований, безусловно, имеют оптимальные решения, и они будут найдены. Поэтому они, 45 лет назад создавшие в безводной пустыне Кызылкум уникальный технополис – Навоийский горнометаллургический комбинат, с оптимизмом смотрят в завтрашний день и убеждены, что все возникающие трудности будут успешно преодолены.

### **«ЭКО»-ИНФОРМ**

#### **Индикаторы внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан, январь–декабрь 2002 г.**

<b>Показатель</b>	<b>Млн дол.</b>	<b>% к общему объему</b>	<b>Январь–декабрь 2002, % к январю–декабрю 2001</b>
<i>Товарооборот</i>	5700,4	100,0	90,4
со странами СНГ	1823,8	32,0	80,7
с зарубежными странами	3876,6	68,0	95,8
<i>Экспорт</i>	2988,4	100,0	94,3
со странами СНГ	823,5	27,6	75,5
с зарубежными странами	2164,9	72,4	104,1
<i>Импорт</i>	2712,0	100,0	86,5
со странами СНГ	1000,3	36,9	85,6
с зарубежными странами	1711,7	63,1	86,9
<i>Сальдо</i>	276,4	–	–
со странами СНГ	–176,8	–	–
с зарубежными странами	453,2	–	–

Объем иностранных инвестиций в основной капитал в Республике Узбекистан за 2002 г., по данным Госкомстата, составил 94047 тыс. дол., иностранных кредитов в основной капитал – 306842 тыс. дол.

Усиливается присутствие зарубежного капитала в экономике республики – если в 1993 г. иностранные инвестиции составили всего 0,8% от общего объема капитальных вложений, то в 2001 г. – 20,3%.

**Источник:** [www.gov.uz/ru/uzbekistan/  
international-contacts.shtml](http://www.gov.uz/ru/uzbekistan/international-contacts.shtml)

# Производство товаров народного потребления — вопрос государственной ВАЖНОСТИ

**А. С. СУПАНОВ,**  
начальник службы маркетинга Навоийского ГМК

**С** первых лет существования Навоийского горно-металлургического комбината, помимо производства основной продукции — урана и золота, здесь уделялось очень большое внимание производству потребительских товаров и сфере услуг. Это было связано с тем, что предприятия комбината создавались в неосвоенной пустыне, вдали от городов и транспортных коммуникаций. Они были градообразующими, на них лежала ответственность за создание нормальных условий труда и быта персонала, новых рабочих мест для обеспечения занятости трудоспособных членов семей работников основного и вспомогательного производства. Высокий производственный и творческий потенциал комбината позволял наладить в кратчайшие сроки производство в Кызылкумах любой необходимой продукции народного потребления, начиная от запасных частей для легковых автомобилей и кончая пивом и прохладительными напитками, деликатесными колбасами и др. Иными словами, на комбинате в этих вопросах всегда ориентировались на свои возможности и умение, на самообеспечение и самодостаточность.

С провозглашением независимости Узбекистана указанные выше качества оказались весьма кстати. Нарушение хозяйственных связей, снижение производства, дефицит средств и особенно иностранной валюты, необходимость социальной поддержки населения требовали поиска облас-

© ЭКО 2003 г.



тей приложения для свободных рук, недоиспользуемого оборудования, создания новых рабочих мест. И такой областью оказалось производство товаров народного потребления.

Уже к середине 90-х годов на комбинате производилось ТНП на сумму 379,3 млн сумов. Для их изготовления было закуплено и смонтировано самое современное импортное оборудование, потому что многие виды продукции с самого начала ориентировались не только на внутренний, но и на внешний рынок. Соответственно планировалось высокое качество и конкурентоспособность этой продукции. Среди этой продукции – мрамор, трикотажные, чулочно-носочные и ювелирные изделия, широкий ассортимент продовольственных товаров и др.

Стремление комбината налаживать производство ТНП, зарабатывать таким образом средства, в том числе иностранную валюту, для развития основного производства, полностью находит поддержку со стороны правительства республики. Тем более, что расширение производства ТНП является одним из ключевых направлений деятельности правительства в переходный период экономических реформ.

Постановлением Кабинета министров Республики Узбекистан от 19 марта 2001 г. принята конкретная и широкая Программа мер по насыщению внутреннего рынка продукцией собственного производства и услугами в 2001–2005 гг.

Основной целью Программы является обеспечение устойчивого функционирования потребительского рынка, удовлетворение платежеспособного спроса и повышение уровня жизни населения на основе увеличения производства отечественных потребительских товаров и услуг населению. Ставится задача поэтапного сокращения объемов импорта потребительских товаров, вытеснения низкокачественных импортных товаров, в том числе завозимых посредством челночной торговли, а также расширение ассортимента потребительских товаров, по которым степень удовлетворения спроса в настоящее время невысока. К 2005 г. производство потребительских товаров, согласно Программе, должно возрасти в 1,3 раза.

Причем каждому крупному предприятию комплекса индустриального развития (концерн «Кызылкумредметзолото», Алмалыкский ГМК, Ташкентское авиационно-производственное объединение им. Чкалова и др.) расписан по годам до 2005 г. прогноз выпуска товаров народного потребления. По концерну «Кызылкумредметзолото», основу которого составляет НГМК, рост производства за 2003–2005 гг. должен составить в целом 32,5%, при том, что в 2001 г. рост производства ТНП к 1999 г. составил 182,9%, чулочно-носочных изделий – 235%, стиральных машин «Десна» – на 39,2%. Производство трикотажных изделий в 2001 г. по сравнению с 2000 г. возросло в 2,37 раза. Программой предусматривается освоение новых видов товаров, в том числе 172 моделей ювелирных изделий, а также трикотажа и т. д.

*Какие же виды потребительских товаров производятся на предприятиях комбината и пользуются платежеспособным спросом в стране и поставляются также на экспорт?*

В строительстве широко используются облицовочные плиты из декоративного камня габбро, добываемого **рудоуправлением № 2**. Именно этот материал придал благородную величавость зданиям музея эпохи Тимуридов и консерватории, станциям Юнусабадской линии метро в Ташкенте и др.

С 2003 г. здесь начали осваивать выпуск широкого ассортимента продукции из габбро – фигурных архитектурных изделий, фонтанов, колонн, перил, памятников и мемориальных комплексов. С этой целью внедряются новейшие технологии с использованием высокопроизводительного оборудования ведущих фирм Италии и Германии.

**Южным рудоуправлением** в карьере «Чингали» добывается мрамор, из которого серийно выпускается полированная плитка разных цветов и оттенков, созданных самой природой (розового, розово-серого, бело-серого с голубоватым оттенком, с темно-серыми вкраплениями и др.), а по желанию заказчика производятся пиленая плита, бордюры, панно, памятники. В производстве также используются

брекчия и цветная мраморная крошка. Технологический цикл обработки мраморных изделий осуществляется на камнеобрабатывающей линии фирмы «Морденти» и оборудовании «Симек» итальянского производства, чем обусловлено высокое качество продукции.

Выпускаемые здесь поливинилхлоридные трубы широкого ассортимента изготавливаются из твердого ПВХ методом непрерывной экструзии. Они имеют гигиенический сертификат и могут применяться для хозяйственно-питьевого водоснабжения, так же как полиэтиленовые трубы ПНД, изготавливаемые из гранулированного полиэтилена низким давлением.

Добыча и переработка нерудных материалов (мраморов, гранитов) – относительно новая отрасль для **Северного рудоуправления**. Фактической точкой отсчета развития этой отрасли является начало освоения месторождения мрамора «Кокпатас» в 1992 г. На месторождении добываются в основном темно-серые и серые разновидности мрамора, относящиеся к классу декоративных. Балансовые запасы обеспечивают добычу камня в течение 100 лет.

Выпуск облицовочной плитки начался в 1996 г., после окончания строительства камнеобрабатывающего цеха. Возрастающие потребности рынка, как внутреннего, так и зарубежного, в высокодекоративном камне позволяли производству облицовочного камня динамично развиваться. Так, в 1999 г. начинается опытно-промышленная, а в 2001 г. – промышленная разработка мраморов «Бозтау». Все разновидности мраморов этого месторождения (а их более 200 по фактуре и цвету) относятся к классу декоративных, хорошо полируются, не имеют прожилок с гидроокислами железа. Геологические запасы обеспечивают добычу на срок более 150 лет.

При разработке мраморных карьеров используется горнодобывающее оборудование ведущих зарубежных фирм – алмазно-канатные пилы «Марфилл» и «Мишеллети», буровые установки «Дриллер» и «Сферикал», буровая машина «Виктория», деррик-кран «Квисс групп».

Северное рудоуправление серийно выпускает полированную плитку и реализует полированную и неполированную

мраморную брекчию. Зеркальный блеск, достигаемый полировкой на оборудовании итальянской фирмы «Симек», придает мраморным блокам отличные декоративные свойства, параметры подвергаются компьютерному контролю, что обеспечивает высокую точность при их изготовлении.

В 1998 г. была начата опытно-промышленная разработка гранитов месторождения «Алтынтау». В том же году в составе рудоуправления создается новое подразделение – рудник «Новый», которое объединяет добычу и переработку всех нерудных полезных ископаемых на площадке Учкудук. В состав рудника, кроме мраморного производства, входит карьер «Каменный» по добыче гранитного бута и дробильно-сортировочный комплекс.

Мраморная продукция, выпускаемая Северным рудоуправлением, поставляется на внутренний рынок Узбекистана и в Российскую Федерацию. Необходимо отметить, что в архитектурно-художественном облике Ташкента и других городов республики облицовочный камень занимает видное место. Большое количество изделий из высокодекоративных видов облицовочного камня, выпускаемого Северным рудоуправлением, применено на многих объектах Ташкента и областных центров страны. Общественные здания, дворцы и частные резиденции, мемориальные комплексы и парковые ансамбли, построенные с применением мрамора и других высокоэффективных видов декоративных строительных материалов, можно увидеть во многих городах и населенных пунктах Узбекистана. Поставляются они и на экспорт в Российскую Федерацию.

**Зарафшанский ювелирный завод** является лидером узбекского ювелирного рынка в производстве украшений из драгоценных металлов. Это тончайшей работы кольца и перстни, серьги и браслеты самых причудливых узоров и форм, десятки видов ажурных брошей, цепочек и коле, дополненных всевозможными кулонами, – всего более 500 наименований. Каждое из них отличают высокий уровень исполнения и главное – гармоничное сочетание современного дизайна с традициями старых мастеров, широко использующих в своем искусстве восточные орнаменты.

Ювелирный завод – структурное подразделение НГМК. Завод оснащен современной ювелирной техникой из Италии, Германии, Канады, США, Англии, России, Украины, которая обеспечивает полный технологический цикл от индукционной непрерывной плавки и центробежно-вакуумного литья до филигранной работы мастеров-ювелиров и позволяет выпускать практически весь ассортимент ювелирных украшений. Завод обладает большим производственным потенциалом и ориентирован на выпуск и экспорт современных ювелирных украшений с целью использования валютной выручки для нужд основного производства комбината.

На сегодняшний день завод выпускает и предлагает для реализации ювелирные изделия из четырех видов золотых сплавов 585- и 750-й пробы, из серебрянного сплава 925-й пробы, а также бижутерию из сплавов цветных металлов. Подтверждением высокого класса выпускаемых на предприятии изделий стали международная премия «Престиж», полученная в 1998 г. в Мехико, а также дипломы четырех международных выставок.

**Государственная трикотажная фирма «Агама»** создана 12 лет назад как совместное предприятие, одним из соучредителей которого был Навоийский горно-металлургический комбинат. Сегодня это государственная трикотажная фирма, имеющая филиалы во многих городах Узбекистана: Навои, Зафарабаде, Нурабаде, Учкудуке, Ташкенте, Красногорске. ГТФ «Агама» специализируется на выпуске изделий верхнего трикотажа, мужского, женского и детского ассортимента. Это – джемперы, пуловеры, куртки, жакеты, жилеты, платья, пальто.

ГТФ «Агама» – это зримое воплощение идеи учредителей: создать предприятие с замкнутым циклом, от сырья до готовых изделий. Пряжу для трикотажных изделий «Агама» производит на прядильном комбинате, построенном специально для этих целей.

Сырье для производства пряжи – это жгут Навоийского завода «Нитрон» и Новополюцкого завода по производству нитронного волокна. Прядильная фабрика ГТФ «Агама» – единственное предприятие в Узбекистане, выпускающее

высокообъемную пряжу, выработанную по шерстяному способу прядения. В разработке технологии прядения, производства и поставках оборудования принимало участие десять европейских фирм, ведущая из них – «Клекнер ИНА».

Вырабатываемая полиакрилнейтрильная пряжа имеет объемность до 20%, что ставит ее на уровень мировых стандартов. Если первые трикотажные изделия «Агамы» реализовывались ограниченному контингенту покупателей, то сейчас в год выпускается более 500 тыс. изделий. Они реализуются через сеть магазинов в Зарафшане, Навои, Нурабаде, Зафарабаде, Ташкенте. Обновляемость ассортимента – более 40 моделей в год. Каталог изделий «Агамы» насчитывает 970 моделей, из них 260 разработано за последние 2 года. Производство не сбавляет темпы, уверенно заявляя о себе конкурентоспособной продукцией. Продукция выпускается небольшими партиями, что гарантирует ее стопроцентный сбыт. Постоянно изучается покупательский спрос, производственные программы на выпуск трикотажа составляются с учетом желаний покупателя, в соответствии с требованиями рынка.

Современный дизайн, стильные силуэты, модные расцветки, качество и довольно низкие цены при постоянно обновляющемся ассортименте делают продукцию «Агамы» незаменимой для потребителя. Принцип предприятия – триединство: качественное сырье плюс первоклассное оборудование плюс инжиниринговое обеспечение. Статус ГТФ «Агама» на сегодня таков, что ее продукция утверждает авторитет Узбекистана на внешнем рынке. Она же наполняет импортозамещающими товарами внутренний рынок. Продукцию «Агамы» оценили как вполне конкурентоспособную, коллекции моделей побывали во Франции, Германии. Свидетельства признания трикотажных изделий «Агамы» за рубежом – две премии «Престиж», полученные в Мексике, премия качества – в Нью-Йорке.

**Агрофирма «Дустлик» НГМК** предназначена для обеспечения тружеников горнодобывающей промышленности свежими овощами, животноводческой и консервной продукцией. Это многоотраслевое сельскохозяйственное предпри-

ятие, основные его направления – растениеводство, животноводство и переработка сельскохозяйственной и животноводческой продукции.

Растениеводами ежегодно выращиваются около 3000 т зерновых – пшеницы, ячменя, кукурузы, около 1000 т фруктов и винограда, 600 т овощей, более 5000 т кормовых культур для животноводства. Животноводство – это более 2500 голов свиней, около 400 голов крупного рогатого скота, более 1000 голов мелкого рогатого скота, птица и др. Животноводами ежегодно производится более 100 т мяса и 200 т молока. Особенно увеличилось производство молока с приобретением на Украине племенного скота молочного направления. Налажена переработка шерсти.

Перерабатывающая промышленность представлена цехом переработки фруктов и овощей, годовой объем продукции – 500 т. Тонизирующие и охлаждающие в летний зной, витаминные соки агрофирмы «Дустлик» производятся из натуральных продуктов, выращенных в своих садах и виноградниках, расфасовываются в удобные пакеты на израильской линии «I.E.C.», что позволяет надолго сохранять их свежесть и неповторимый вкус. Налажены производство и глубокая переработка различных видов сельхозпродукции: ежегодно изготавливается более 50 т томатной пасты, 400 т разнообразных маринадов и джемов.

**Производственное объединение «Навоийский машиностроительный завод»**, помимо широкой номенклатуры основной продукции, осваивает также производство потребительских товаров. Участок по выпуску товаров народного потребления является частью станкостроительного производства. В зависимости от спроса и возможностей завода номенклатура ТНП постоянно меняется. Следует особо сказать о малогабаритной стиральной машине «Десна» и универсальной кухонной машине «Снежата», которая обладает широким спектром возможностей: замес теста, шинкование овощей и фруктов, приготовление фарша, макаронных изделий, соков, кремов, набивка колбас и многое другое. Такие машины всегда пользуются большим спросом у населения республики. Производители «Десны» и «Сне-

жаты» гарантируют удобство и долговечность в эксплуатации и подчеркивают, что от зарубежных аналогов их отличает только более доступная цена. Выпускаются также бытовые пластмассовые ведра емкостью 6 л. Большим спросом пользуются алюминиевые канистры емкостью 20 л, гладильные доски, пластмассовые стаканчики, вешалки для верхней одежды, поплавковые клапаны противодавления для смывных бачков.

На повышение эффективности производства направлена и осуществляемая в настоящее время реструктуризация ГТФ «Агама». Она предусматривает создание из 10 мелких самостоятельных предприятий «Агамы», не имеющих возможности в полном объеме решать вопросы материально-технического обеспечения и сбыта, одного крупного предприятия с единой системой снабжения и сбыта. Кроме того, рассматривается вопрос о вхождении фабрики в состав НГМК и проведения коренной реконструкции основного производства с заменой устаревшего и изношенного прядильного и ткацкого оборудования.

В соответствии с утвержденной в сентябре 2002 г. «Программой поэтапной подготовки к разработке, внедрению и сертификации системы менеджмента качества в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО 9001 на предприятиях комплекса индустриального развития» на ГТФ «Агама» и в четырех подразделениях Навоийского ГМК предусматривается проведение работ по сертификации систем менеджмента качества. Независимая консалтинговая компания ООО «Сифат консалтинг» и два предприятия НГМК заключили соглашение о проведении оценочного аудита для установления степени соответствия существующей системы управления качеством производимой продукции требованиям международных стандартов ИСО 9001 версии 2000 г. По результатам аудита, проведенного на ювелирном заводе и ПО «НМЗ» в феврале–марте 2003 г., подготовлен отчет, в котором даны необходимые рекомендации. Завершение ее на остальных предприятиях намечено до ноября 2006 г.

**Окончание публикации в следующем номере**

Интервью доктора биологических наук, психофизиолога и психолога Е. И. Николаевой продолжает тему, начатую статьей **Е. И. Николаевой и Н. В. Гладких** «Что асимметрично в функциях мозга?» (ЭКО. 2003. № 3). В нем рассматриваются различные антропологические и социокультурные аспекты взаимодействия женщин и мужчин, в том числе особенности адаптации полов к сегодняшней ситуации в России.

Для широкого круга читателей.

---

## ВРЕМЯ МЕНЯТЬ СТЕРЕОТИПЫ (ЖЕНЩИНА И МУЖЧИНА В ЭВОЛЮЦИИ ВИДА)

– В XIX в. некоторые авторитетные мыслители (А. Шопенгауэр, О. Вейнингер, Ч. Ломброзо), проведя сопоставление «достоинств» и «недостатков» мужского и женского пола, признали решительное превосходство мужчин – физическое, интеллектуальное и духовное. Даже в модели З. Фрейда женщина рассматривается всего лишь как «кастрированный мужчина».

Кажется, несмотря на достижения эмансипации в XX в., до сих пор большинство людей считает, что женщины объективно уступают мужчинам по всем социально важным параметрам. Итальянский художник и писатель Альберто Савинио в статье «Женщины», включенной в его «Новую энциклопедию», высказался так: «Некоторым женщинам удается превзойти общий, крайне невысокий уровень женской умственной жизни. Но даже после того, как они превзошли этот уровень и получили право называться женщинами высшего типа, они не утрачивают природной женской “слабости”, выражающейся прежде всего в неспособности женщины найти верный путь. (Впрочем, в основе любой формы слабости лежит все та же неспособность найти верный путь)»<sup>1</sup>. Есть ли у подобных утверждений биологическая подоплека?

---

<sup>1</sup> Савинио А. Вся жизнь. М., 1990. С. 29–30.



– Высказывания такого рода относятся к «самореализующимся пророчествам». Человек, который предубежден против другого человека или против группы лиц, ведет себя так, что провоцирует ожидаемую реакцию. Неудивительно, что его слова сбываются. В эксперименте Спенсера и Стила (1995 г.) был продемонстрирован пример такого «пророчества». Студентам и студенткам с одинаковыми математическими способностями предлагали сложную работу по математике. Если контрольную предваряли высказыванием, что мужчины и женщины одинаково решают этот тип задач, то студентки справлялись с заданием наравне со студентами. Если же сообщалось, что женщины решают хуже, то и результаты оказывались соответствующие. Причиной был стресс, созданный словами экзаменаторов у испытуемых девушек. «Самореализующиеся пророчества» часто воспроизводятся в семьях: один из супругов полагает, что в семье его не понимают, и своим поведением вызывает ту реакцию, которую ждет.

**– Так все-таки: женщины уступают мужчинам по объективным параметрам или нет?**

– Я думаю, современная наука накопила уже достаточно большой материал для того, чтобы попытаться понять: какую роль в эволюции сыграли оба пола, каковы их *неочевидные* различия? Надеюсь, это позволит нам прояснить и обоснованность некоторых стереотипов.

Значительный вклад в понимание полоролевых различий внесла теория функциональной асимметрии головного мозга.

### Функции правого и левого полушарий головного мозга

В статье «Что асимметрично в функциях мозга?» мы высказали следующую гипотезу. У дальних предшественников человека оба больших полушария головного мозга выполняли примерно одинаковые функции. Затем, в процессе эволюции, левое полушарие «отказалось» выполнять многие из них, предоставив их правому; «само» же оно стало интенсивно развивать то, что было лишь в задатке.

У современного человека правое полушарие мозга отвечает за общую ориентацию человека в окружающем мире, оно перерабатывает и аккумулирует информацию со всеми ее нюансами, однако оценка этой информации зависит от состояния человека в конкретный момент. Левое полушарие мозга последовательно членит и аккумулирует *объективированную информацию*, формируя штампы, стереотипы, модели, теории, тексты и разнообразные знаковые конструкции. Благодаря левому полушарию, человек не сканирует каждый встреченный объект целиком, а моментально опознает его по отдельным признакам, относит к какому-либо известному классу объектов и затем реагирует на него так, как привык ранее. На поведенческом уровне, попадая в новые жизненные ситуации, человек не продумывает их каждый раз заново, а действует точно так же, как действовал раньше, как действовали его родители, воспитатели, окружающие. Не случайно в левом полушарии расположены центры речи<sup>2</sup>: речь – основное средство *объективации* информации, ее обобщения и передачи от одного человека к другому.

Правое полушарие воспринимает ситуацию в целом, но каждый раз в ее конкретности и уникальности. Левое полушарие реагирует на конкретную и уникальную ситуацию, но каждый раз ищет в ней знакомое и универсальное, опираясь на уже сформированную ранее модель.

Как только обстоятельства изменяются, стереотипные реакции теряют эффективность, дают сбой. Тогда вновь доминирует правое полушарие, оно сканирует объекты заново, выявляет своеобразие, генерирует более точные образы, а левое полушарие формирует новую модель поведения. Если она оказывается эффективной, то закрепляется новый стереотип.

**– Значит, опираясь на стереотипы, левое полушарие мозга обеспечивает нам более быстрые реакции на внешний мир?**

– Совершенно верно. По-видимому, в эволюции стали побеждать те животные, которые реагировали быстрее.

---

<sup>2</sup> Для мужчин-левшей это верно только в 70% случаев.

Похожую схему мы находим не только в основе асимметрии функций мозга, но и в основе формирования пола.

### «Хромосомная асимметрия» у женщин и мужчин

Морфологический пол определяется половыми хромосомами: у девочек – две X-хромосомы, у мальчиков – две разные хромосомы, X и Y. Y-хромосома возникла из X-хромосомы благодаря тому, что X-хромосома утратила многочисленные гены и на Y-хромосоме осталось всего около 40 генов! Их общая задача – ограничить женское начало и создать условия для развития мальчика. Мальчик развивается в море женских половых гормонов, направленных на активацию женского пути развития, – поэтому необходимо как можно раньше отсечь такую возможность.

**– Здесь та же схема, что и в эволюции левого полушария: нужно отказаться от множества функций, чтобы освоить некоторое количество новых?**

– Тот же самый эволюционный принцип. Хотя механизмы его реализации разные.

Все развивающиеся организмы первоначально двуполы. Это значит, что на первом месяце внутриутробного развития и мальчики и девочки имеют и мужскую и женскую зародышевые системы. Но к концу этого периода специальные гены, работающие на Y-хромосоме и на неполовых хромосомах (аутосомах), преобразуют зародыш мальчика. Выработывается два фактора: один уничтожает женскую половую систему, второй активизирует развитие мужской. Если происходит какой-то сбой, то развивается женский организм. У девочки мужская половая система рассасывается сама собой к концу первого месяца внутриутробной жизни. Поэтому из женского зародыша всегда получается девочка, а из мужского – в норме мальчик, но при сбое – тоже девочка.

**– Удивительно! Значит, вопреки теории З. Фрейда, на хромосомном уровне мальчик – это «кастрированная девочка»?**

– И это имеет для него серьезные последствия. Две Х-хромосомы (с полным набором генов!) у девочки дают ей больше шансов для выживания: если одна из хромосом повреждена, то соответствующий участок на другой продублирует выполнение необходимых функций. У мужчин такой биологической «страховки» нет. Поэтому, например, они восприимчивее к любым инфекциям. Отсутствием дублирования объясняются и специфически мужские болезни – гемофилия (плохая свертываемость крови) и дальтонизм (цветовая слепота).

### Слабый пол: мужчина?

Безусловно, по сравнению с женщиной, мужчина не только теряет, но и нечто приобретает. Тем не менее по многим показателям женщины выносливее, чем мужчины. Например, среди жертв кораблекрушений выживает больше женщин. Есть данные, что женщины лучше и дольше переносят дезориентацию, а значит, и в космосе они должны быть более адаптивны.

В крови мужчин на 20% больше эритроцитов – клеток, несущих кислород тканям. Поэтому у них интенсивнее обмен веществ и они обладают большей энергией. Но дыхание у них глубже и они хуже переносят загрязненный воздух, все токсичные вещества и наркоз. У женщин более поверхностное дыхание, а ряд современных теорий утверждает, что оно более эффективно.

Основное физиологическое различие заключается в том, что организм мужчины – спринтер, организм женщины – стайер. Женщина способна к меньшим нагрузкам, но может переносить их долго. Мужчина физически работает эффективней, но быстрее выдыхается. Даже когда он совсем ничего не делает, он тратит больше энергии и устает сильнее, чем женщина. Поэтому часто вечером после работы женщина может заниматься еще какими-то делами по дому, а мужчина способен только читать газету или смотреть телевизор.

С возрастом ослабление мужского организма прогрессирует. Каждые 10 лет у женщины снижается переносимость

нагрузок примерно на 2%, а у мужчины – примерно на 10%, так что 60-летняя женщина способна переносить около 90% нагрузок от тех, которые были доступны ей в 20 лет, а мужчина – только 60% (но грамотные тренировки, несомненно, продлевают жизнь и женщинам, и мужчинам).

### **Женский мозг, мужской мозг**

Асимметрия полушарных функций проявляется у обоих полов. Но она выражена в разной мере. Это тоже имеет адаптивное значение. Поскольку за биологическое выживание потомства отвечает женщина, ее организм должен обладать избыточным запасом прочности. Отсюда, как мы уже знаем, две X-хромосомы в ее клетках. По той же причине и мозг женщины функционально более симметричен, то есть в решении различных задач участвуют оба полушария. В то же время у большинства мужчин каждое полушарие специализировано для работы с информацией разного рода. У женщин возможные повреждения одного полушария компенсируются вторым, у мужчин такой компенсации зачастую нет.

У женщин полушария тесно связаны и обрабатывают информацию одновременно. Мужчины более четко делятся на тех, у кого доминирует правое полушарие, и тех, у кого доминирует левое. Но обособленность функций левого проявляется у всех мужчин.

#### **– А почему, собственно, так получилось?**

– По гипотезе академика В. О. Геодакяна, функция женщины в эволюции – это сохранение наработанного видом, а функция мужчины – приобретение видом новых качеств.

Скачок в становлении человека антропологи связывают во многом с тем, что он стал есть мясо. Наши старшие «родственники», орангутаны и шимпанзе, питающиеся растительной пищей, заняты ее поиском целые дни. Мозг человека смог развиваться благодаря интенсивному потреблению белка, а с другой стороны, высококалорийное питание обеспечило человеку свободное время для ускоренного развития.

Понятно, что мясо добывалось охотой. Занимались ей мужчины. Женщины поддерживали очаг в пещере, вынашивали и выращивали детей.

Важнейшей функцией, которую пришлось осваивать мужчинам на охоте, была быстрая ориентация в пространстве. Предполагается, что ранние люди вышли из Африки через Переднюю Азию и заселили Азию и Европу. В Передней Азии найдены огромные загоны длиной до 25 км – на таком расстоянии первобытные мужчины гнали диких животных в ловушку или яму. Древние охотники должны были мысленно представлять весь этот путь.

Ориентацию человека в пространстве связывают с мужским половым гормоном – тестостероном.

**– Как я понимаю, мы, наконец, дошли до объективных преимуществ мужчин! Мужчины лучше ориентируются в пространстве благодаря своим половым гормонам, так?**

– Вот не так-то все просто! Некоторое количество тестостерона есть и в женском организме. На хорошую ориентацию он влияет не линейно – есть некий оптимальный уровень. Именно поэтому, чем выше уровень тестостерона у женщины, тем она ориентируется лучше, а у мужчины все наоборот: он ориентируется тем лучше, чем его уровень тестостерона ниже. Кроме того, у мужчин концентрация этого гормона в крови подвержена сезонным колебаниям (весной его больше, осенью меньше), с вытекающими последствиями.

**– Весной у мужчин гормональный «бум»? И при этом им легче сбиться с пути?**

– Имейте это в виду. Может быть, поэтому отношения, начатые весной, не слишком надежны...

Однако вернемся к нашим предкам. Судя по всему, коллективная охота потребовала и послужила развитию системы общепонятных сигналов. И развитие вербального языка, и развитие линейных мер прямо связаны с обособлением функций левого полушария.

Правое полушарие воспринимает мир субъективно – контекстуально и эмоционально. Голодный человек (как, например, любой хищник) оценивает размер и удаленность своей потенциальной пищи не так, как сытый. Выигрывает тот вид, который, независимо от собственного сиюминутного состояния, может точно определить размер жертвы, расстояние, силу противодействия и т. д. Левое полушарие создало возможность объективных оценок, отчужденных от субъекта и фиксируемых в знаковой форме, понятной и другим субъектам. Сама групповая плановая деятельность нуждается в аппарате для фиксации объективных явлений.

Как результат – в области абстрагирования и моделирования мозг многих мужчин существенно эффективнее женского. Самое наглядное проявление этого различия – игра в шахматы. Вот, казалось бы, вид спорта, где не важен пол. Однако лучшие шахматистки проигрывают даже среднему шахматисту. В то же время немало мужчин способно играть «вслепую», не глядя на доску.

**– Выходит, на шахматном поле женщины уступают мужчинам не из-за низкого интеллекта, а из-за худшей пространственной ориентации?**

– Да.

**– Но множество мужчин очень плохо играет в шахматы и плохо ориентируется.**

– Безусловно, мы сейчас говорим об общих тенденциях. И плохая ориентация типична отнюдь не для каждой женщины. Вероятно, вариации объясняются индивидуальными различиями в уровне тестостерона и асимметрии.

Если у мужчины-охотника с четкой функциональной специализацией полушарий была большая вероятность оставить потомство, чем у мужчины с менее развитой функцией объективации, то для женщины этот параметр не играл принципиальной роли. Для нее более важным было общение. Возможно, именно поэтому полушария женского мозга связаны теснее, и этим же объясняется большая эмоциональность женщин при любом виде деятельности.

Но отсюда же вытекает и то, что женщина способна лучше выполнять разнотипные виды деятельности одновременно, мужчинам же требуется большая сосредоточенность, они чувствительней к помехам.

**– А каким образом запаздывающее физиологическое развитие мальчиков по сравнению с девочками связано с развитием их мозга?**

– Считается, что тестостерон активирует развитие правого полушария, поэтому у мальчиков к моменту рождения оно чаще оказывается более зрелым. Сейчас обсуждается гипотеза, что вундеркинды – это дети, родившиеся со зрелым правым полушарием. Девочки-вундеркинды – явление крайне редкое. Если левое полушарие отвечает за восприятие типичного и анализирует информацию с помощью штампов, то правое дает более целостное и нестандартное восприятие.

Девочки рождаются с более развитым левым полушарием, поэтому они раньше начинают говорить, лучше читают и вообще быстрее осваивают все «взрослые» культурные навыки. Они идут в школу более подготовленными и выходят более зрелыми. Это касается не только организма в целом, но и мозга. Мальчики дольше остаются инфантильными.

В период полового созревания, которое начинается у девочек в 9–11 лет, а у мальчиков в 11–13, у мальчиков резко ускоряется не только физическое развитие, но и развитие мозга. Сейчас доказано, что до 14–17 лет и различия в функциях полушарий невелики, а вот после этого возраста они проявляются резко. Одновременно мы видим ускорение социального роста мальчиков, тогда как девочки во всех отношениях развиваются более плавно. Прогрессивного «скачка» у них нет. К 18 годам они могут выполнять детородную функцию, а дополнительных функций, требующих специализации мозга, эволюция вида для них не предусмотрела.

### Мозг и интеллект

Многочисленные сравнительные исследования не показали особой разницы в уровне интеллекта мужчин и жен-

щин. Первый тест на интеллект создал англичанин Ф. Гальтон в XIX веке<sup>3</sup>. Он исходил из предположения, что интеллект мужчин выше интеллекта женщин, а интеллект аристократов выше интеллекта простых людей. Однако, обследовав посетителей Всемирной выставки в Лондоне, Гальтон, к собственному разочарованию, не обнаружил доказательств ни для одной из этих гипотез. Более того, по некоторым тестам женщины явно превосходили мужчин. И даже на данный момент самый высокий IQ зафиксирован у женщины.

**– Алан и Барбара Пиз пишут, что, по тестам, степень умственной одаренности у женщин на 3% выше, чем у мужчин<sup>4</sup>.**

– Все равно – количественное выражение интеллекта примерно одинаково. Но есть качественные отличия. У мужчин лучше оценки по практическому интеллекту, у женщин – по вербальному. Мужчины успешнее в геометрии и логике, зато женщины лучше считают, помнят, отвечают на общие вопросы.

Лингвистические способности у женщин выше, несмотря на то, что речь считается важнейшей функцией левого полушария, которое у взрослых мужчин активнее. Это противоречие объясняют тем, что у женщин левое полушарие при рождении более зрелое. Также есть некоторые свидетельства, что у женщин имеется дополнительный центр речи и в правом полушарии.

В школе девочки более ровно учатся по разным предметам, у мальчиков сильнее разброс в успеваемости либо по точным, либо по естественным, либо по гуманитарным наукам.

**– Насколько верно расхожее мнение, что в школе девочки берут усидчивостью, а мальчики – умственными способностями?**

– Оно лишь отражает разницу в социальных позициях детей разного пола: девочки более ответственные и лучше

---

<sup>3</sup> См.: Николаева Е. И. Тестирование без мифов // ЭКО. 2002. № 8. С. 167.

<sup>4</sup> Пиз А., Пиз Б. Язык взаимоотношений мужчина – женщина. М., 2001. С. 73.

выполняют требования школы. Школьная программа не настолько сложна, чтобы ее нельзя было освоить ребенку со средними способностями. Случается, что мальчишки слишком поздно берутся за ум, когда уже трудно восстановить пробелы в той или иной дисциплине. Но обучение и образование в контексте функциональной асимметрии мозга – это тема, заслуживающая самостоятельного разговора.

Женское мышление более контекстуально, эмоционально, субъективно, ориентировано на процесс. Мужское мышление более абстрактно, логично, объективно, ориентировано на результат. У женщин лучше интуиция, они эффективнее осваивают сферы деятельности, связанные с общением. Мужчины эффективнее в сферах деятельности, связанных с неодушевленными объектами.

**– Елена Ивановна, но если по тестам нет количественной разницы, то чем все-таки объяснить высокое отношение большого числа мужчин к женскому интеллекту? Я уже ссылался на европейские авторитеты, теперь процитирую М. Жванецкого: «Есть женщины – прелесть какие глупенькие. А есть – дуры-дуры!»**

– Я думаю, дело здесь не в интеллекте. Это все то же самое «самореализующееся пророчество». В процессе эволюции мужчина кардинально изменил свою функцию. Он давно не охотник на диких зверей. Но абсолютное большинство женщин продолжает жить на той же эволюционной стадии, на которой они жили сотни тысячелетий назад, – в мире дома и семьи. Мужчины прикладывают громадные усилия, чтобы сохранить такое положение. Они создали вне семей мир виртуальных отношений, где конкуренция, как и в первобытные времена, занимает центральное место. Как и тогда, побеждает самый сильный, самый хитрый, самый ловкий (а вовсе не самый порядочный). Согласитесь, по большому счету, отбор на порядочность не велся никогда. И этот мужчина получает или завоевывает женщину. Наверное, только в XX столетии ситуация изменилась. Раньше женщины никогда не выбирали партнера сами. Они были вынуждены мириться с тем, кому они дос-

танутся. Такому мужчине удобно, чтобы внутри дома не было тех конкурентных отношений, с которыми он постоянно сталкивается за его пределами. Он либо выбирает женщину «не умнее себя», либо вынуждает ее так выглядеть.

**– А «женская логика» – дежурный предмет насмешек для мужчин – реально существует?**

– Судите сами. Мужчины живут в символическом мире, среди идеальных объектов, ценностей, иерархий, моделей. Все специализированные сферы – наука, техника, политика, религия, искусство, экономика – это их продукты. Рассуждения и поведение женщин они оценивают в этом символическом пространстве. Женщины начали входить в него только после промышленной революции XIX века и информационной революции XX века. И до сих пор любые продукты абстрагирования для них значат меньше, чем дети, любимый человек, ближайший круг людей, дом, одежда, еда, чувство защищенности. «Женская логика» не алогична. Она просто сориентирована на этот круг ценностей, а ко всему, что за его пределами, она более или менее безразлична.

Обратите внимание, что когда для мужчин и женщин возникли равные условия на рынке интеллектуального труда, появилось огромное число женщин-писательниц. Там, где интеллект связан с эмоциями, они исключительно успешны.

**– А в науке? Ведь и женщин-ученых тоже очень много.**

– Да, и их число стремительно растет. Наука – низкооплачиваемый вид деятельности, но в то же время – один из самых конкурентных. Большинство женщин уступает при активной конкуренции, да еще при наличии общего мнения, что предлагать идеи может только мужчина, а женщина – лишь хорошо их исполнять. Кроме того, современная наука требует высокого абстрагирования, построения моделей, а для женщины интересна не абстракция, а сама жизнь. Поэтому они чаще выбирают естественные и гуманитарные науки, педагогику.

Особая проблема еще и в том, что эффективность мужчины оценивается по одному параметру: чего он достиг в своей специализации? А эффективность женщины, кто бы что ни говорил, всегда по двум: как она реализовала свою полоролевую программу (была ли она счастливой в любви, в браке, в детях) и чего она достигла в своей области? Согласитесь, мужчины нередко рассуждают: с ее внешностью только наукой и заниматься! И если по этому параметру ее оценили низко, то уникальные успехи тоже принижаются, она, мол, «просто компенсировала» неудачную личную жизнь.

Женщинам в науке требуется большая самоотверженность. И они удивительно ее проявляют. Вы, наверное, знаете, что Мария Склодовская-Кюри отказалась патентовать метод получения радия, чтобы любой исследователь мог сделать это. Она полагала, что данные науки принадлежат всем, и на ней нельзя делать деньги. Она делала свои открытия в бараче. Кстати, в институте числился только ее муж, а она работала на общественных началах. Поэтому и награду Франции предложили только ее мужу. Правда, он от нее отказался и попросил вместо награды лабораторию. Ее ему тоже не дали. Я думаю, что высокая эффективность этой супружеской пары в науке была потому столь велика, что они соединяли лучшие достоинства и мужского и женского ума. Заметьте, не только Мария Кюри была дважды лауреатом Нобелевской премии: по физике – за открытие радиоактивности и по химии – за открытие двух элементов. Их дочь Ирен Жолио-Кюри тоже получила Нобелевскую премию на пару с супругом за синтез новых радиоактивных элементов. Я вообще часто наблюдала весьма счастливые семейные пары, состоящие из эффективных исследователей. И вообще творчески реализовавшихся людей.

Если вернуться к мнению мужчин о женщинах, которое вы процитировали в самом начале, мы увидим и его неслучайность, и его односторонность. Сказав о «неспособности женщины *найти верный путь*», А. Савинию интуитивно «ткнул» прямо в ту самую функцию, которая в эволюции отделила мужчин от женщин, – в пространственную ориен-

тацию. Он ее обобщил: *в любой сфере* женщина не способна найти верный путь. Но так ли это?

Специалисты, изучавшие поведение мужчин и женщин за рулем, пришли к выводу, что женщины попадают в аварии не чаще, чем мужчины. Обычно они едут медленней и осторожней, значительно реже нарушают правила движения. В то же время мужчины, наблюдающие, как женщина ведет машину, обычно убеждены, что она все делает неверно. Дело в том, что для женщины важно доехать до цели. Каким способом она это сделает – для нее вопрос второстепенный. Мужчина воспринимает свое движение как совокупность задач, требующих оптимального решения. Реальная дорога для него – скорее, проекция идеальной модели, которую он конструирует в мозгу. Отсюда их полное непонимание друг друга. Самый надежный способ попасть в аварию – посадить рядом с водительницей мужа, который будет ее непрерывно критиковать и поучать.

**– Если сделать наоборот, результат будет тот же.**

– Согласна, и такие ситуации случается наблюдать.

Оперируя моделями и стереотипами, левополушарное мышление работает быстрее. Но в ситуациях стрессовых и тем более катастрофичных оно неустойчиво и уязвимо. Я говорила, что выживаемость и адаптивные возможности женского организма выше. А сейчас мы наблюдаем это и в социальной деятельности.

### **Женщины и мужчины в меняющемся мире**

Больше десяти лет в России идет изменение социальной системы и всего образа жизни. Это сильнейший стресс для всего населения и для обоих полов. Кто адаптируется к нему лучше?

Новосибирский социолог Ю. М. Плюснин изучал возможности адаптации населения на Белом море. Он был в деревне, где из 200 домов только в двух домах мужчины взяли ответственность за бюджет семьи. С послеперестроечных времен в большинстве домов мужчины пьют, потому что их

привычная деятельность не дает никакого результата, а освоить что-то новое они не способны.

– **Но в деревнях и до 90-х годов мужчины пили...**

– И все-таки содержали дом и семью. Сейчас их содержат женщины.

К сожалению, я не знаю специальных исследований по городам, но могу сослаться на собственные тренинги, которые я провожу для деловых людей. В основном ко мне приходят женщины. До перестройки они жили с мужьями, на том же уровне, на котором жили все. Все занимались стандартными профессиями. В начале 90-х годов многие семьи пережили момент, когда стало элементарно нечего есть, не во что одеть детей в школу. Что дальше? Вот характерный пример: муж впадает в депрессию, жена бросает науку, начинает скупать акции, возить их в Москву, перепродавать; сейчас она преуспевающая бизнес-леди, а муж ушел из семьи, потому что не смог этого пережить.

Безусловно, в России много мужчин, организовавших свой бизнес.

– **Чему ж удивляться! В криминальных разборках женщинам далеко до мужчин...**

– Но там, где нет криминала, где можно выжить «почестному», женщины часто сильнее.

Управленческая деятельность существенно зависит от личности руководителя. Я полагаю, что эффективность управленца не имеет полоролевых ограничений. Но здесь встречаются два стереотипа: мужчины не любят подчиняться женщинам, а потому могут объединить усилия, чтобы сместить руководительницу. И, кроме того, для женщин важен эмоциональный контакт. Чем больше они дистанцируются от этого, тем успешней действуют.

Женщины-руководители в меньшей мере боятся конкуренции со стороны подчиненных, чем мужчины-руководители. Очень часто на предприятиях, руководимых мужчинами, другим инициативным и эффективным мужчинам приходится уходить. А женщины с удовольствием держат рядом с собой умную женщину.

**– Что же в перспективе?**

– Раньше или позже жизнь стабилизируется. Подрастет молодежь, не отягощенная старыми стереотипами. Мужчины все равно будут удерживать доминирующее положение в обществе, потому что их мозг более специализирован.

Женщины еще очень не скоро изменят мужской формат цивилизации, но они будут неуклонно осваивать все ее сферы.

**– Единственное, что мне трудно представить, – то, что они когда-нибудь смогут так увлеченно относиться к технике и механике, как мужчины.**

– Согласна. Но вообще-то, в японской электронике самые тонкие операции выполняют девушки. По тестам, женщинам лучше удаются ручные процедуры, где требуется точность, причем это различие проявляется уже с трехлетнего возраста.

Самые трудные шаги эмансипации – начать строить железные дороги на морозе и отправиться служить в армию – женщины сделали. Все остальное пойдет легче.

Более того, возможно, именно женщины смогут вернуть мужчин из виртуальной экономики и криминального бизнеса, когда люди перестанут гоняться за миражом денег ради денег и обратятся к вечным ценностям: любви к природе, к себе, к близким, к необходимым и достаточным потребностям.

До сих пор подчиненное социальное положение женщины часто использовалось мужчинами, чтобы декларировать свое биологическое превосходство. Современные социальные сдвиги привели к тому, что женщины успешно освоили и продолжают осваивать почти все специализированные функции «сильного пола» (разве что кроме зачатия). Это крупнейший цивилизационный вызов мужскому миру. Я нисколько не сомневаюсь, что для всех мужчин это серьезный и уникальный стимул развития. Пора менять стереотипы.

**Беседовал Н. В. ГЛАДКИХ**

# **Бизнес, собственность и конфликт**

**М. А. АВДЫЕВ,**  
директор НП «Сибирский центр конфликтологии»,  
Новосибирск

Рыночная экономика в России существует уже более десятка лет. За этот период не только сформировался бизнес, но и возникли прецеденты изменения состава собственников. Доли в бизнесе передаются в порядке наследования или продаются лицам, не имеющим никакого отношения к предпринимательству. При этом часто возникают конфликтные действия, в результате которых совместное владение бизнесом становится невозможным или сопровождается убытками. Даже простой случай совместной собственности на имущество сопряжен с множеством проблем. Зачастую именно благодаря семейным, родственным связям начинается и крепнет бизнес. Однако именно из-за семейных, родственных связей этот бизнес раздирается острыми конфликтами.

## **Обратная сторона семейного бизнеса**

Для малого бизнеса свойственно смешение личной собственности с собственностью, вовлеченной в бизнес.

В нашей практике несколько лет назад был такой непростой случай. Супруг – Валентин, имевший свой торговый бизнес, решил создать Дело для своей супруги – Валентины. Для этого они учредили общество с ограниченной ответственностью с совершенно равными долями 50 х 50.

Валентина стала директором этого общества. На старте никто не считал, кто и сколько внес денег, – все они были деньгами семьи и, в конечном счете, заработаны супругом. Были случаи, когда супруг пробивал выручку другого торгового предприятия через кассовый аппарат «Домашних обедов». Деньги свободно перетекали из одного предприятия в другое, если требовалось решить проблему оборотных средств. Все это продолжалось до поры, пока Валентина не укрепила свое Дело до более серьезных размеров, а главное – почувствовала ответственность за принимаемые

© ЭКО 2003 г.



решения. Например, она сумела отыскать хороших менеджеров и наработала важные деловые связи. Тогда между супругами, а теперь партнерами, возник вопрос о том, как вести Дело, кто главнее и чей вклад более ценен. Даже издержки по ремонту в квартире и подарки родственникам стали учитываться в стоимостном выражении – теперь все это должно финансироваться строго на паритетных началах. Бизнес и семейные отношения сопровождались сильнейшими скандалами с подключением родственников, юристов и даже физической силы. Так, например, по словам Валентины, ее супруг пытался через регистрационную палату провести протокол об избрании нового директора ООО «Домашние обеды». Со своей стороны, Валентин приводил пример, когда родители супруги сначала получили в дар их почти новую стиральную машину, а потом попросили отремонтировать центрифугу. Между тем именно поломка центрифуги стала причиной покупки новой стиральной машины для молодой семьи. «Мало того, что они получили ее даром и с доставкой на дом, но теперь еще требуют ремонта – это неслыханно!», – возмущался Валентин неблагодарностью родственников жены.



На этапе подготовки документов, устанавливающих права собственности либо управление собственностью, нельзя пренебрегать никакими «мелочами». Избегать типовых уставов. Ничего не принимать в дар и не дарить. Периодически проводить инвентаризацию всех объектов собственности. Придерживаться принципа: чем точнее счет, тем крепче дружба.

В чем причины этого конфликта? Видимо, супруги одновременно пытались «примерить на себя» роли деловых партнеров со свойственной бизнесу расчетливостью и прагматичностью. Валентина и Валентин увидели себя с новой стороны и были огорчены, когда принципы построения деловых отношений были перенесены теперь уже на семейные отношения. Они имели другие ценности и представления: хорошая семья – это не то место, где все строится на строгом расчете и выгоде. Роли партнеров и роли супругов трудно совместимы, не правда ли?

### Если масштабы бизнеса немалые...

Следующий пример также иллюстрирует деструктивный конфликт, где смешались семейные отношения, отношения предпринимательства, но масштаб потерь от конфликта был уже более значительным. Были вовлечены директор Завода, арбитражные суды и пресса. Судебные решения выносились с переменным успехом.

По версии Супруги, Наследница получает права на штамм микроорганизма, полезного для здоровья человека, в порядке наследования по закону. Далее по лицензионному соглашению Наследница переуступает право промышленного воспроизводства бактериальной культуры Супруге, которая, в свою очередь, заказывает серийное производство этой бактериальной культуры на Заводе. Из-за неточного соблюдения технологии воспроизводства культуры Завод нарушает договорные обязательства перед Супругой. Соответственно, Супруга не оплачивает Заводу отгруженную партию бактериальной культуры. Судебное решение подтверждает правоту Супруги. Супруг называет действия Завода и Экс-Супруга, который является региональным представителем этого Завода, «социальным цинизмом», а в прессе появляется целая серия «разгромных» публикаций на тему, как отличить истинную бактериальную культуру от фальшивки, массово производимой Заводом.

По версии Экс-Супруга и директора Завода, именно завод является законным правообладателем на промышленное производство бактериальной культуры. При этом су-



дебное решение отменено постановлением апелляционной инстанции. Действия Супруга и Супруги следует квалифицировать как наглое мошенничество и уклонение от исполнения гражданско-правовых обязательств. Экс-Супруг требует от газет, разместивших «разгромные» публикации Супруги, опровержения в законном порядке и прикладывает при этом необходимые документы.

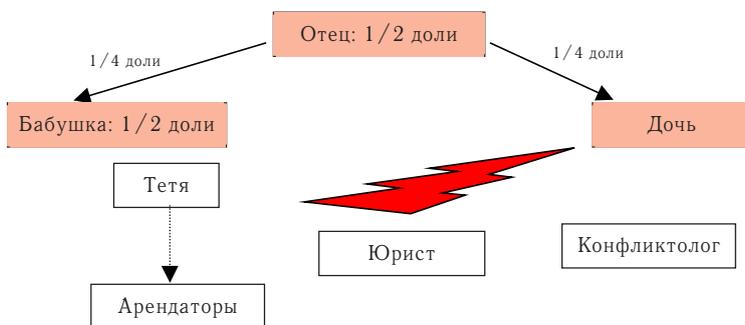
Обвинения сторон были очень жесткими. Конфликт осложняло участие нового Супруга. Разрешить ситуацию не удалось: каждая из сторон абсолютно нетерпимо относилась к интересам другой стороны. Вызывает удивление, какие гигантские потери времени понесли судьи арбитражных судов и судов общей юрисдикции – их усилия по разрешению конфликта оказались напрасными. Трудно справедливо разрешить конфликт только лишь на прагматичном анализе письменных доказательств, как это делают судебные органы. Неудовлетворенная судебным решением сторона обжалует судебный акт либо направляет в этот же или другой суд новый иск – благо, судебных инстанций три, а возможности изобретения новых исков практически неисчерпаемы.

## Наследование имущества – бремя для собственника

И последний пример касается конфликта собственников имущества – трехкомнатной квартиры в Новосибирске, в престижном районе города. Изначально квартира была государственной, затем приватизирована на Бабушку и Отца в равных долях.

Отец умер, и  $1/2$  его доли квартиры распределилась между наследниками: Бабушка (мать Отца) унаследовала  $1/2$  от доли Отца и стала собственником  $3/4$  долей квартиры, Дочь унаследовала  $1/2$  от доли Отца и стала собственником  $1/4$  доли квартиры.

Далее появляются новые лица – представитель Бабушки, это Тетя Дочери, которая обвиняет Дочь в эгоизме, привычках пожить за чужой счет и т. п. Тетя обращается к Юристу. Вспыхивает острый конфликт, сопровождающийся затяжными судебными процедурами. Наконец, суд выносит решение вселить Дочь в одну из комнат квартиры. В это время Бабушка в квартире уже давно не проживает – она нуждается в уходе, зато проживают «хорошие знакомые» Тети, или Арендаторы, которые делают проживание Дочери в квартире невыносимым.



Юрист со стороны Тети интерпретирует проигранное им судебное решение с совершенно неожиданной точки зрения: Дочь может проживать лично в указанной комнате, но не может ее никому сдавать и продавать – «читайте внимательно

решение суда!» Получается казуистика чистой воды: Дочь – собственник, и ничего не может продать, да и пользоваться не может – для этого есть «хорошие знакомые». Уже почти в отчаянии Дочь обращается к Конфликтологу. После анализа ситуации было совместно выработано решение конфликта:

- ✓ предупредить Бабушку о намерении продать 1/4 долю квартиры, поскольку по Закону у нее имеется преимущественное право покупки доли другого собственника на прочих равных условиях;
- ✓ выставить 1/4 долю квартиры на продажу в агентство недвижимости, при этом, ссылаясь на судебное решение, можно уверенно утверждать, что физически (или в натуре) эта доля определена в виде комнаты, куда судебным решением вселили Дочь;
- ✓ одновременно попытаться убедить Тетю в экономической целесообразности продать квартиру как единое целое.

Несмотря на мирные переговоры, продажа квартиры как целого не удалась – Тетя настаивала на цене продажи как на новое жилье и обвиняла Дочь в готовности продать не заработанную честным трудом квартиру по «бросовой цене». В течение полугода вялые попытки продажи квартиры ни к чему не привели. Стали понятны скрытые мотивы Тети и ее интересы: Тетя сдавала квартиру Арендаторам и накапливала сбережения.

В этой ситуации необходимо было произвести корректировку сценария:

- ✓ смириться с потерями в цене и, в результате, с продажей только доли в квартире;
- ✓ как можно скорее выселить Арендаторов.

Дело в том, что по Закону имущество может сдать в аренду собственник. Владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляются по соглашению всех ее участников. Дочь не давала согласия на передачу указанной квартиры в аренду каким-либо лицам, следовательно, ее права как собственника нарушены. Дочь подает иск к Бабушке в суд на предмет пресечения действий Бабушки, нарушающих права другого собственника (или создающих угрозу его нарушения), за счет пере-

дачи в аренду (наем) квартиры, а также восстановления положения, существовавшего до нарушения права, путем освобождения квартиры от посторонних вещей и посторонних лиц. Одновременно Дочь направляет заявление в милицию с просьбой произвести проверку паспортного режима Арендаторов, у которых оказался не в порядке вопрос регистрации (новый термин для прописки по месту жительства). Далее Дочь заменяет замки и ключи от квартиры, которые передает через милицию непосредственно Бабушке.

И главное, был найден потенциальный Покупатель 1/4 доли квартиры. Покупатель оказался не робкого десятка, но все-таки поинтересовался, как делить нежилую площадь квартиры: балкон, коридоры, ванную и др. Ответ очень прост: делить можно с законно проживающими лицами, например с Бабушкой, если по состоянию здоровья она перестанет нуждаться в уходе и сможет проживать в этой квартире (что маловероятно – Бабушке без малого сто лет). Можно делить с законно проживающими Арендаторами, при этом дать свое согласие на сдачу квартиры в аренду. А если такого согласия не давать, то и делить ничего ни с кем не надо. И никакой «мягкости» по отношению к «хорошим знакомым» Тети – их там просто не должно быть.

Поведение Тети в данном конфликте оказалось деструктивным и недальновидным. Слепо веря в юридическую казуистику, она предполагала, что у Дочери нет никакого способа защитить свои права. Между тем рыночная цена двух комнат в трехкомнатной квартире ощутимо ниже, чем 3/4 от цены полной квартиры, иначе говоря, данное имущество заведомо не пользуется спросом на рынке недвижимости. По расчетам, потери Тети намного превысили доходы за пять лет от сдачи комнат в аренду. Увы, культура собственности в России, этика пользования собственностью еще только зарождаются.

**Свои вопросы по публикации  
вы можете направлять по адресу:**

**slovo@online.nsk.su**

**Обязательно указать тему:  
Управление конфликтом.**

# Из древнеримских анналов

Однажды римские жители, окончательно озверев от трудностей жизни, явились на форум и сказали Гаю Юлию, своему правителю:

— О Цезарь! наших зарплат едва хватает на еду и оплату жилья. Мы донашиваем старые вещи. Скоро нам нечем будет прикрыть срам. Что делать прикажешь?!

— Стать нудистами! — не замедлил с ответом великий римлянин. — Не в Скифии живем, климат позволяет!

Э. ВЕЙЦМАН,  
Москва

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 9. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.  
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика  
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;  
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2003. Подписано к печати 23.08.03.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2750. Заказ 981.

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



## ***Уважаемые читатели!***

**Продолжается подписка на периодические издания  
на первое полугодие 2004 г.!**

Подписные индексы «ЭКО» в каталоге Агентства «Роспечать»:

**73117** – для индивидуальных подписчиков;

**73540** – для предприятий и организаций.

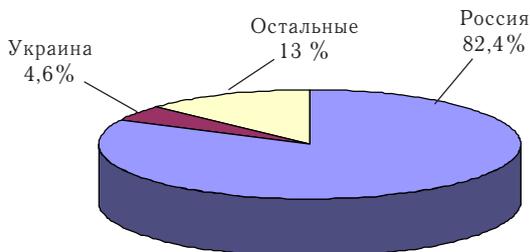
В розницу журнал не поступает.

«ЭКО» имеет свою **электронную страничку в Интернете:**

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

На сайте «ЭКО» примерно за месяц до выхода очередного номера из печати Вы найдете аннотированное содержание и избранные статьи, рубрики «Архив», «Топ-менеджеру», «Форум», «У Экоши» и многое другое.

Наш сайт сейчас посещают ежемесячно более 1000 человек. Распределение посетителей по странам таково:



По количеству посещений сразу за Россией и Украиной идут Беларусь и Германия, Европа, Австралия, США, страны СНГ, Япония, Израиль, Китай, Швеция, Великобритания, Южная Корея, ОАЭ, Тунис – всего 48 стран всех континентов.

Среди российских городов с большим отрывом лидируют Москва (почти треть посещений), Новосибирск, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Пермь, Иркутск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Самара.

Наиболее популярные страницы сайта: «Главная», «Новый номер», «Архив», «У Экоши». Среди публикаций «чемпионы» по числу посещений – статьи В. В. Лугинина (№ 3), Л. И. Абалкина (№ 4), С. В. Казанцева (№ 3), К. Н. Валова, Ю. П. Воронова (№ 4), Н. В. Гладких (№ 1), «круглые столы» в № 3 и 6.

Будем признательны за все предложения наших читателей, которые помогут сделать сайт интересным и полезным.

Ждем ваших предложений по **E-mail: [eco@ieie.nsc.ru](mailto:eco@ieie.nsc.ru)**

**Автору наиболее интересной идеи –  
бесплатная подписка на журнал!**

