



**Путёвка
в жизнь**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

3 (369) 2005

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., научный руководитель
Института экономики РАН, академик РАН,
Москва

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

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель
Государственного научно-
исследовательского учреждения «Совет по
изучению производительных сил»,
академик РАН, 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 товаропроизводи-
телей 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-банков-
ских исследований Института экономики
РАН, доктор экономических наук, Москва

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

Зам. главного редактора **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 3 МАЛИНЕЦКИЙ Г. Г.
Сохранить российское образование и науку
- 8 Хотелось, чтобы власть «не перекрывала кислород» («круглый стол» в Комитете Государственной думы по образованию и науке)
- 32 ВЕЙЦМАН Э.
Просуществует ли Россия до 2050 года?

ОТРАСЛЬ

- 37 БЛАМ Ю. Ш.
Проблемы лесного комплекса Сибири
- 49 ЛЮБАШЕВСКИЙ В. Б.
О направлениях реструктуризации российской энергетики

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- 58 ГРИЦЕНКО А. А.
Эволюция брендов на рынке алкогольной продукции России

УПРАВЛЕНИЕ

- 74 ТИКИН В. С.
Традиционное стимулирование соперничества
- 81 ТОНКИХ А. С.
Как действовать менеджерам корпораций в интересах их собственников
- 89 ФЕДОРОВИЧ В. О.
Управление государственной и муниципальной собственностью

«ЭКО»-ИНФОРМ

88, 191

РЕГИОН

- 98 КОВАЛЕВА Г. Д.
Экономическое сотрудничество Сибири и Узбекистана
- 111 ЧИРИХИН С. Н.
Вертикальная интеграция на предприятиях Сибири

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 131 По ту сторону золотого тельца (в обсуждении участвуют В. Ф. Комаров, П. Я. Добрынин, А. С. Осадчий, В. П. Михеев, А. И. Курцевич)

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 145 ЛЫСЕНКО Г. И.
Государственный механизм управления отношениями собственности
- 152 АНТОНЕВИЧ Е. Э.
Управление доходами бюджета субъекта РФ
- 157 ДЕМЕНТЬЕВ Д. В.
Межбюджетные отношения в Новосибирской области
- 165 ВОРОНОВ Ю. П.
Как собирать информацию о ценах
- 173 ИЛЬЯСОВ Р. Р.
«Блошинный рынок» как феномен теневой экономики
- 178 МЕДВЕДЕВ Ж.
Долгожительство и рыночная экономика

POST SCRIPTUM

- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco





В декабре 2004 г. Отделение общественных наук РАН и философский факультет МГУ провели «круглый стол» по актуальным проблемам общественных наук и образования. Ниже мы публикуем выдержки из выступления одного из его участников, назвавшего главные, на наш взгляд, причины осуществляемых в последнее время в России принципиальных изменений в социальной сфере, образовании и науке.

СОХРАНИТЬ РОССИЙСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКУ

Г. Г. МАЛИНЕЦКИЙ,
доктор физико-математических наук,
заместитель директора Института прикладной
математики им. М. В. Келдыша РАН,
Москва

Ломать – не строить

Будущее существование российской науки и российского образования сейчас под вопросом. Напомню цифры из концепции, которую 2 сентября 2004 г. приняло Министерство образования и науки РФ. Из 2338 исследовательских институтов страны, находящихся на государственном финансировании, должно остаться 100. Из 1804 вузов, которые сейчас финансирует государство, также должно остаться 100. Из них 20 будет позволено заниматься научными исследованиями.

Из приведенных цифр следует, что речь, по существу, идет о ликвидации и российской науки, и российского образования. Это не недоработка и не новая инициатива нынешнего правительства или министра образования и науки А. А. Фурсенко. Это программа, которая выполняется с 1994 г.

В 1994 г. наш институт, занимающийся стратегическими проблемами России (это, в частности, ядерные вооружения, космические системы, задачи, относящиеся к стратегическому прогнозу), был привлечен к экспертизе

© ЭКО 2005 г.

крупнейшего проекта. Всемирный банк реконструкции и развития предложил России кредит в 2 млрд дол. на реструктуризацию нашей системы образования. Выдвигалось несколько вариантов реструктуризации. В частности, предлагалось оставить на государственном финансировании 50, а не 100, как сейчас, вузов, ввести единый государственный экзамен (ЕГЭ). Американцы обещали в одном из предлагавшихся вариантов оплатить все расходы по аналогу ЕГЭ полностью при том условии, что копии тестов всех школьников России будут поступать в США (сейчас один такой тест обходится в сумму от 3 до 5 тыс. руб.).

Предлагалось также полностью ликвидировать систему техникумов. В отношении науки американские коллеги говорили: «По размеру валового внутреннего продукта, приходящегося на душу населения, вы находитесь на уровне Мексики, поэтому и науку вам надо иметь примерно на таком же уровне». Здесь имелось в виду число ученых.

В России была создана экспертная группа Всемирного банка реконструкции и развития и Министерства образования РФ, были построены компьютерные модели. Выяснилось, что реализация предлагаемого проекта через 5–7 лет приведет к утрате Россией всякой перспективы технологического развития. Через 15 лет страна не будет иметь даже перспективы развития как сырьевой державы (экономисты знают, что Россия не может длительное время быть сырьевым придатком развитых стран). Не случайно, по оценке Маргарет Тэтчер, в условиях глобализации, открытости страны в части капитала и технологий в России экономически оправданно проживание всего 15 млн чел.

Мы приложили много усилий, чтобы убедить наших коллег из Всемирного банка реконструкции и развития иначе распорядиться предлагаемой суммой в 2 млрд дол. В частности, нам представлялось нерациональным заменять все учебники по гуманитарным дисциплинам в средней и в высшей школе только на американские образцы.

Помню, как один из американских коллег, выслушав наши альтернативные предложения, ответил так: «То, что вы говорите, это очень здорово и действительно разумно.

Но тогда у вас будет слишком много людей, которые знают математику, физику и отечественную историю, вашу российскую историю. И тогда у страны неизбежно очень быстро появляются ядерные и космические амбиции. А это не входит в наши планы».

Мы пытались объяснить, что развал России не отвечает национальным интересам американского народа. Тогда нам это не удалось. Тем не менее в 1994 г. (не буду преувеличивать значение ни нашего института, ни РАН в целом) удалось заблокировать взятие кредита и принятие этого проекта, несмотря на то, что на него уже было получено много виз и имелось устное согласие президента РФ Б. Н. Ельцина. Напомню, что тогда отрасли российской экономики, которые взяли кредиты такого масштаба, в частности, угольная, оказались в гораздо более тяжелом положении, чем образование в России.

Естественно, часть материалов была закрытой, но сами модели мы опубликовали*. Книга, где они изложены, выдержала пять изданий в России и в США.

Сценарий, который реализовывался с 1994 г. по 2004 г., — это медленная деградация, умирание и российской науки, и российского образования. Расчет по модели предполагал, в частности, и такое развитие событий. Но далее произошло резкое ухудшение ситуации. Случилось следующее. В 2004 г. в администрации президента РФ боролись две группы. Одна отстаивала проект медленного умирания, который сейчас и реализуется, другая — проект форсированного умирания (наши модели описывают и его). Вторая группа взяла верх. То, что предлагается сейчас, полностью соответствует ее взглядам.

Дело не в том, что плох тот или иной министр образования (А. Н. Тихонов, В. М. Филиппов или А. А. Фурсенко). Наш институт работал со многими постсоветскими министрами образования и науки. Министры здесь ни при чем (хотя до назначения на этот пост они обычно говорили со-

* Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. Синергетика и прогнозы будущего. 3-е издание. — М.: Эдиториал УРСС. 2001; См. также: Малинецкий Г. Г., Курдюмов С. П. Нелинейная динамика и проблемы прогноза // Вестник Российской академии наук. 2001. Т. 71, № 3. С. 210–232.

всем не то, что делали, став министрами). Насколько мне известно, сотрудников их министерств консультировали одни и те же люди. Проект, связанный, я бы сказал, с беспощадным реформированием российского высшего образования, рожден в Высшей школе экономики. Представители этой школы консультировали всех постсоветских министров образования и науки. Через Высшую школу экономики, насколько мне известно, проходит половина всех средств, выделяемых в России на науку в рамках высшего образования.

Что делать?

В декабре 2001 г. на встрече с руководством Российской академии наук президент РФ В. В. Путин поставил перед научным сообществом России две задачи. Первая: независимая экспертиза государственных решений, прогноз и предупреждение бедствий, катастроф, нестабильностей в техногенной, социальной, природной сферах. Отмечу, что именно эту задачу несколько раньше ставил Билл Клинтон перед нобелевскими лауреатами США и своими ведущими риск-менеджерами. Вторая задача: поиск и научное обоснование путей перехода экономики страны от ее нынешней сырьевой ориентации (так называемой «экономики трубы») к инновационной экономике. Это тоже задача всего научного сообщества.

Очевидно, что принятые сейчас решения правительства РФ и названные установки президента России — это разные вещи. Замечу, что, по данным администрации президента РФ, у нас выполняются лишь 5% принимаемых президентом решений. Тем не менее считаю очень важным, чтобы РАН и высшая школа решили поставленные нашим президентом задачи. Необходимый для этого научный потенциал у нас есть.

Наш институт вместе с десятью другими институтами вышел с инициативой решить, наконец, поставленные В. В. Путиным проблемы. Мы предложили организовать национальную систему научного мониторинга и серьезно заняться составлением стратегического, среднесрочного и кратко-

срочного прогнозов. Мы получили поддержку Совета безопасности, МЧС, Министерства обороны РФ, ФСБ; было принято решение президента России немедленно организовать в Академии наук выполнение этой программы. Программа была подготовлена, но она заблокирована в правительстве РФ и не вошла в план фундаментальных исследований РАН на 2005 г.

Еще более тяжелое положение в области научных работ по решению второй поставленной В. В. Путиным задачи – по переходу к инновационной экономике. Наши инициативы в этой области также были заблокированы и в правительстве, и в РАН.

Несколько слов об инновационной экономике. В общих чертах она выглядит следующим образом. Один доллар вкладывается в фундаментальную науку, 10 – в создание опытных образцов, технологий и т. д., и 100 дол. – во внедрение научных разработок. У нас распространение инноваций не идет не потому, что нет долларов, а потому, что развалены отраслевые институты, конструкторские бюро, промышленность. Говорить, что Академия наук будет заниматься инновациями, – это обманывать себя. Академия (в ней всего 50 тыс. человек) не может и не должна этим заниматься. Она занимается фундаментальными разработками, стратегическим прогнозом и т. д.

Назову еще цифры, показывающие значимость перехода к инновационной экономике. Последние 10 лет наш институт и ряд других институтов предлагали создать в России индустрию программного обеспечения. Индия выводит объем реализации программного обеспечения на уровень 50 млрд дол. Россия, насколько я знаю, продала нефти примерно на 40 млрд дол., а программное обеспечение – всего на 0,5 млрд дол., то есть чуть меньше, чем Вьетнам. Это характеризует масштаб наших упущенных возможностей. Создание программной индустрии не требует больших капитальных затрат. Считаю, этим стоит заняться.

А на сохранение и развитие российской науки и образования сейчас потребуются, на мой взгляд, 15–20 лет сверхусилий. Хотелось бы надеяться, что силы на это найдутся.

Хотелось, чтобы власть «не перекрывала кислород»

В декабре 2004 г. в Комитете Государственной думы по образованию и науке состоялись парламентские слушания на тему «Модернизация науки и образования как фактор инновационного развития экономики: проблемы законодательного регулирования». Приводим сокращенное изложение некоторых выступлений.

А. Г. Свиначенко, заместитель министра образования и науки РФ:

В модернизации системы образования министерство выделяет четыре приоритета: непрерывность профессионального образования, повышение его качества, обеспечение инвестиционной привлекательности и повышение доступности качественного общего образования. Речь о приватизации в образовательной сфере сегодня не идет. И в ближайшем будущем обсуждение этой проблемы преждевременно.

Необходимо сконцентрировать ресурсы на ограниченном наборе направлений прикладных исследований и разработок, выбранных на основе консенсуса между экспертами научного сообщества, бизнеса и государства. Реализация федеральной целевой научно-технической программы исследований и разработок по приоритетным направлениям идет одновременно с разработкой предложений по корректировке списков критических технологий. На этот раз в ней активно участвуют не только научные сообщества, но и инновационный и высокотехнологический бизнес. Сделан акцент на технологические, а не отраслевые приоритеты. В рамках таких направлений, как нанотехнологии, биотехнологии, некоторые направления информационно-телекоммуникационных технологий, формируются ориентированные на конечный результат крупные комплексные проекты. Постепенно преодолевается мелкотемье и равнодушие к практическим результатам. Поиск приоритетов осуществляется и в рамках апробированного механизма важнейших иннова-

© ЭКО 2005 г.



ционных проектов. Пример – создание группы технологий, обеспечивающих импортозамещение.

Вторая задача – это создание инновационной инфраструктуры, в том числе финансовых институтов, посевных и венчурных технологических фондов, производственно-технологической, информационной, экспертно-консалтинговой инфраструктуры и т. д.

Уже внесено на рассмотрение в правительство постановление о единой государственной системе учета научных и научно-технических результатов, созданных за счет средств федерального бюджета, и контроля за их использованием.

Какие основные черты видятся в *новой системе образования*?

Квалификацию должно присваивать профессиональное сообщество через механизм общественной аккредитации образовательных программ. Право реализации программ дополнительного профессионального образования надо предоставить не только учебным заведениям, но и другим организациям. Соответствующий законопроект подготовлен и проходит согласования.

Важно также создать общенациональную независимую систему оценки качества. Тот, кто реализует образовательные программы, не должен оценивать их результативность самостоятельно. В этой работе должны принимать участие представители экономики и науки. Первым примером такой системы стал единый государственный экзамен (ЕГЭ), к которому в ближайшее время присоединятся практически все регионы страны. Но ЕГЭ не должен оставаться единственным, безальтернативным инструментом.

В профессиональном образовании серьезный шаг – это развитие двухуровневой системы высшего образования: бакалавриат и магистратура. По отдельному перечню программ сохранится непрерывная подготовка специалистов.

Важнейший шаг – формирование системы национальных университетов. Вуз, претендующий на этот статус, должен проводить фундаментальные прикладные исследования и перспективные разработки в области образовательных технологий.

Для повышения инвестиционной привлекательности образования очень важно развитие общественных институтов управления и контроля в этой сфере и повышения прозрачности финансовой деятельности. Только это даст инвесторам уверенность в том, что деньги будут вложены не напрасно.

Для решения этих задач предлагается более активно внедрять и разрабатывать новые финансовые механизмы: нормативно-подушевое финансирование («деньги следуют за учащимся»), которое стимулирует конкуренцию на рынке образовательных услуг. Должна быть разработана ясная и доступная система кредитования, что повысит доступность профессионального образования для широких слоев населения, субсидий на целевую подготовку специалистов.

В. А. Садовничий, ректор МГУ, академик РАН и президент Союза ректоров России:

Сейчас подвергнута сомнению сама система бесплатности образования у нас в стране. Но если каждая семья должна будет платить, мы совершим страшное преступление против наших людей. Не может сейчас быть в России введено платное образование! Но оно наступает. Поэтому надо как-то это остановить.

Наша страна обладает огромным богатством, накопленным за 250 лет существования системы образования в России. Приведу два примера.

Индия просит РАН и Московский университет открыть центр обучения граждан этой страны информатике. Казалось бы, абсурд: ведь речь идет о стране, добившейся таких успехов в продаже высоких технологий и программного обеспечения. Но все успехи высоких технологий Индии зиждуются на программах, разработках, математическом обеспечении, сделанных у нас в стране. И они понимают, что должны здесь учиться, получать глубокое качественное образование. И учатся. А уже потом доводят это, упаковывают и продают, зарабатывая немалые деньги.

Второй пример. В советское время в Московском университете было пятьсот граждан из Китая, сегодня — две тысячи. Китайцы прекрасно изучили Болонский процесс,

знают американскую систему образования, но едут именно в Россию за качественным образованием.

Поэтому, предлагая пути развития образования, мы должны не навредить, а *улучшить* то, что есть.

В связи с этим хочу подискутировать по поводу двухуровневой системы – бакалавр, магистр. Мы понизим свой уровень образования, если слепо будем следовать за Западом. Зачем копировать Запад? Я предлагаю вместо двухуровневой создать многоуровневую систему, дополнить то, что у нас есть, и другими уровнями образования.

Кстати, вчера на годовом собрании одного из ведущих факультетов Московского университета я задал вопрос: если вы будете бакалаврами, сейчас они учатся 5,5 лет, кем вас возьмут в зарубежных лабораториях? Хором ответили – лаборантами.

Недавно на выставке «Образование и карьера» я взял листовку вуза с аббревиатурой МГУ, этот другой МГУ предлагает за 40 у.е. в месяц получение диплома государственного образца по специальности «Информатика». Это обман от лица государства! Поэтому одна из задач – *открытая, независимая, абсолютно беспощадная экспертиза уровня образования, открытия новых университетов и новых факультетов, присуждения степеней, приема в вузы. Экспертов найдем. В одной системе ВАК десятки тысяч экспертов.*

Как учить, чтобы было качество? Только на основании науки и в университетах! Если мы потеряем науку в университетах, мы потеряем планку, потеряем понятие «университет».

В связи с этим предлагаю вернуться к созданию кодекса об образовании. Это должен быть единый закон, как Конституция. Сейчас один закон по образованию противоречит Гражданскому, другой – Административному кодексам, и люди просто растерялись: что положено, чего нельзя, что будет?

Хочу напомнить об объективности и прозрачности доступа к образованию. Я считаю, что ЕГЭ в прямом виде не решит эту проблему. Система приема в университеты должна быть многовариантная – олимпиады, интеллектуальные соревнова-

ния, конкурсы, когда университеты и вузы ищут талантливых людей по всей стране. Предлагаю *вернуться к системе олимпиад*, заблокированной правительством.

Не надо загонять силой и что-то заставлять делать. Поверьте, что само образовательное сообщество лучше понимает, куда двигаться, а задача руководства – в том, чтобы направлять, не мешать, а обеспечивать ресурсами.

Я. И. Кузьминов, ректор Государственного университета – Высшей школы экономики:

Центральная проблема реформ российского образования очень проста – что получит от них преподаватель вуза, который зарабатывает примерно 25% от сопоставимой зарплаты в коммерческом секторе? Министерство образования и науки, надо отдать ему должное, поставило в качестве целевых так называемые ресурсные показатели – уровень заработной платы преподавателей к средней по экономике, бюджетная обеспеченность одного студента, одного школьника, обучающегося за счет государства.

Мы отстаем по валовому внутреннему продукту на душу населения от европейских стран примерно в 3,5 раза, а по финансированию образования и по заработным платам работникам образования – в 7–8 раз. То есть *мы бедные, но наше образование беднее вдвое*. На финансирование образования за счет бюджетных средств идет примерно 3,5% валового внутреннего продукта. Это меньше, чем в любой стране ЕС, чем даже в Китае и в Индии. И это необходимо поправить.

Здесь поднимался вопрос бесплатного образования. По нашим опросам, 91% семей платят в нашу бесплатную школу. Это не такие уж маленькие деньги, где-то 27% от бюджетного финансирования образования. Необходимы прозрачные механизмы контроля их использования.

Нужна очень серьезная система мер, направленная на *ограничение псевдообразования*, потому что это – не только увод средств от нормальных учебных заведений, это бесстыдный обман населения от лица государства.

Есть смысл ввести законодательно нижнее ограничение по цене на образовательные программы, реализующиеся по контрактной основе, на уровне базового государственного

финансирования. После этого, я вас уверяю, что треть вузов уйдут, а две трети станут нормальными вузами, а не «живопырками».

У нас очень долго наука и образование подпитывались за счет зарубежных благотворителей. Российское государство ничем не заместило их уход. Имеет смысл сформулировать *законодательство о государственных грантах на науку и образование*.

Через *образовательные кредиты* можно к 2010 г. значительно увеличить платежеспособный спрос населения. Но для этого нужны гарантии государства, некоторый фонд, гарантирующий риски коммерческих банков, берущий на себя частично выплату процента на тот период, когда человек учится, и субсидирующий ставку этого кредита, чтобы ее реально было выплатить. И кредиты имеют смысл, только если не бюджетные деньги на это тратятся, а кредитная система выступает как мультипликатор частных инвестиций в образование.

Н. И. Булаев, председатель Комитета Госдумы по образованию и науке:

В истории России было много реформ, большинство из которых имело печальный результат. Эта по счету 31-я, и хотелось, чтобы ее судьба была счастливой. Наше понимание роли науки и образования в стране с эмоционального уровня должно перейти на уровень цифр и фактов.

Над законопроектами по модернизации образования и науки работает комиссия из более чем 100 человек, созданная по инициативе фракции «Единая Россия», но ни в коем случае не закрытая для других фракций. Публичность, на мой взгляд, позволит избежать принятия неосторожных, не очень взвешенных решений.

Хотя в Федеральном законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» прямо указано, что научная деятельность – необходимая составляющая для получения статуса высшего учебного заведения, в 2003 г. из 1046 вузов только 393 вели исследования и разработки.

Требованием времени становится повышение экономической самостоятельности научных и образовательных уч-

реждений. Режим оперативного управления во многом скрывает их действия. Наделение учреждений науки и образования бóльшей самостоятельностью требует внесения изменений в Гражданский кодекс.

И последнее. Сейчас намечается тенденция к смещению вопросов, регулирующих отношения в образовании, из области публичного права в область частного права. К этому вопросу надо отнестись очень внимательно, особенно учитывая предстоящее вступление в ВТО.

Г. А. Романенко, президент Российской академии сельскохозяйственных наук:

Я считаю, нужен анализ тех ошибок в принятых документах, в том числе и Государственной думой, которые ведут не к усилению, а к ослаблению российской науки.

Я скажу вещи, которые не очень понравятся депутатам. Вот мы ведем дискуссии, ученые участвуют в рабочих группах. Потом эти документы принимаются, в том числе Думой, – и не узнаешь те предложения, которые вносила наука.

Сейчас обсуждается реформирование науки, в том числе отраслевой. И тут же принимаем нормативные документы, которые подводят науку к нулю. Так, 7 декабря подписан документ в правительстве о том, что внедренческая цепочка науки – экспериментальные заводы (в нашей системе – опытно-производственные хозяйства и заводы) будут подчиняться бывшему Министерству имущественных отношений. Министерства, ведомства добились, что теперь они будут назначать директоров институтов Академии наук. По отраслевым государственным академиям идет разговор: замените свои уставы типовым уставом, который разработан в Министерстве имущественных отношений.

Мы всегда стремились создать хорошую материально-техническую базу, использовали деньги в первую очередь не на зарплату, а на оборудование. В нашей системе почти на 42 млрд руб. основных фондов. Мы уже платим налог (несколько сотен миллионов рублей) с инфраструктуры, которую, несмотря на самые высокие решения, у нас на местах не

хотят принимать. Если мы будем еще платить налог на имущество (2,2%), не знаю, как нам дальше существовать.

И последний удар по сельскохозяйственной науке: вышел закон «О плате за землю». Казалось бы, всего 0,3%. Но если РАН надо будет платить порядка 4 млрд руб., у них 200–250 тыс. га земли, то что делать ученым, занимающимся сельским хозяйством? У нас 1,5 млн га земли, 360 тыс. сортообразцов, которые надо где-то высеять, вырастить и убрать. И не только в Питере, а в Дагестане, в Краснодаре, в Мурманске и на Сахалине.

Царь-батюшка 130–170 лет назад научным учреждениям России выделял участки для опытов. Сейчас и за эту землю надо будет платить налоги.

Наша академия производит вместе с учебными хозяйствами 500 тыс. т зерновых культур, обеспечивает 90–99% сортов, выращиваемых в стране. Если покупать семена за рубежом, это 3–5 млрд дол., потому что мы продаем семена в 5–7 раз дешевле, чем на международном рынке.

Принимая закон, надо подумать о возможности уменьшить закупки продовольствия за рубежом. Ведь не покупаем же мы семена! И половину того продовольствия, которое закупаем, можем производить в России, обеспечить рабочие места, дать заказы на технику промышленности. А мы покупаем окорочка в США и в Бразилии, и топим свое и научное, и производственное хозяйство!

А. Г. Чернышов, заместитель председателя Комитета по образованию и науке, депутат Госдумы:

Снимите розовые очки! Если, зная о парламентских слушаниях за два месяца, министр образования РФ уезжает в Париж, то, наверное, можно сказать о том, что за последние 20 лет реформ все сделанное научным и образовательным сообществом сделано вопреки власти.

Сегодня государство из образования пытается вообще уйти и умыть руки. Более того, мы движемся с закрытыми глазами. У нас нет ни анализа, ни прогноза на будущее. Мы подписали Болонское соглашение. Но один из ученых-французов, с которым я беседовал, сказал: «Мы не очень-то хотим поддерживать Болонское соглашение».

Наше образование, хотя и имеет недостатки, во многом целно и многоступенчато. Зачем же тогда целиком принимать Болонское соглашение? У нас останется 100 ведущих вузов. А что станет с остальными? Наш министр образования неоднократно говорил, что приватизации вузов не будет. Будет. Будет так же, как с промышленностью! Финансирование вузов перенесут на региональный бюджет, у регионов не хватит денег, и постепенно вузы уйдут в частные руки. Только уйдет не интеллектуальный потенциал, а здания и земля. А интеллектуальный потенциал растворится.

Очень хотелось, чтобы мы все искали ответы на эти вопросы вместе с Министерством образования РФ. Пусть представители министерства ответят депутатам Государственной думы и научно-образовательному сообществу: куда мы будем двигаться и как?

Уже притчей во языцех стала проблема доходов. Мы говорим с большим цинизмом, что на 20% повысим федеральным бюджетникам зарплату, а регионы должны искать эти деньги сами. Но все знают, как ищут деньги в регионах. И эти законы приняты здесь с подачи правительства Российской Федерации, а не зарубежного правительства.

Сегодня Министерство образования России заимствует, при одобрении правительства РФ, 300 млн дол. на информатизацию образования. Это при нашем-то стабилизационном фонде! Кому пойдут эти деньги? Зарубежным консультантам, чиновникам или куда?

Вкладывая в информатизацию, том числе и в Интернет, нужно направлять еще большие ресурсы на формирование духовной составляющей. Ведь даже благочестивая Финляндия озаботилась тем, что часть мужчин нельзя призвать в армию: виртуальная зависимость встала в один ряд с наркозависимостью.

Нет ответов на вопросы, почему открыто столько филиалов столичных вузов и что с ними делать? Может быть, с этого и нужно начать – не вводить частное образование, а просто навести порядок. Кстати, *вводит лицензии и сертифицирует образовательные учреждения само министерство. Наверное, научное сообщество должно получить контроль за всем этим.*

В. А. Черешнев, председатель Уральского отделения РАН:

Если нет экономики, то о каких инновациях можно говорить?

Мы уже 15 лет говорим об инновационном пути развития. За это время Япония еще прибавила, Южная Корея ушла в далекий отрыв по всем инновационным компонентам, а мы рассуждаем, почему у нас не получилось.

Чтобы развивать инновационный высокотехнологичный сектор, нужна цепочка – фундаментальная наука, образование, изобретение, создание опытных образцов, разработка технологий и внедрение, получение прибыли и опять вложения, и так по кругу. И этот круг в России, в СССР замыкался одним способом, а на Западе – другим. У нас разработкой и внедрением конечного продукта занимались конструкторские бюро и отраслевые институты. А на Западе – огромные государственные программы, венчурные фонды и корпорации, которые могут внедрять, потому что накоплен достаточный опыт и достаточный капитал.

У нас же было 6000 отраслевых институтов, сейчас меньше 1000, в них работали тысячи человек, сейчас в редком осталась сотня.

И это отсутствие системного подхода, когда не просчитали все от начала до конца, характерно для многих инициатив, стратегий и концепций, которые мы обсуждаем в последнее время. Так, сейчас в инновационной концепции «священной короной», ради которой надо всем пожертвовать, объявляется малый и средний бизнес. Однако малое и среднее предпринимательство внедряет инновационные проекты, но научные разработки могут поддерживать только государство и крупный бизнес.

В чем видится выход из создавшегося положения?

Прежде всего, *государство должно заниматься целеполаганием и разработкой стратегического национального прогноза*. Если в США проектируют на 20 лет, в Японии – на 25; Китай, уходя в технологический отрыв, оперирует 50-летним прогнозом, то у сегодняшней России нет образа будущего.

Второе. Определить локомотивные отрасли экономики и их целевую поддержку.

Физические, химические институты Уральского отделения каждую неделю принимают делегации из Кореи. Мы побывали у них. Никакой академии наук, так, общественная организация, никакой высокой науки, внедряют то, что наработано в России, в СССР, берут все положительное с Запада и на этом живут. Они четко определились – микроэлектроника, электроника, машиностроение – и заполонили весь мир. А у нас какая концепция реформирования науки? *Потеряем фундаментальную науку – и куда, к корейцам будем ходить, чтобы потом внедрять?!*

Обязательно нужно проводить последовательную политику и в образовательной, и в научной сфере. Хватит нам шараханий! Приходим в сентябре и узнаем, что сформирована новая концепция трансформации науки, а в ней – пробел за пробелом!

Только в опоре на науку, только используя системный подход, можно создать план развития страны. Свердловская область имеет подобный план, создаем программу «Урал» и программу «Сибирь», а программу «Россия» создать не можем?

Е. Б. Балашов, председатель Комиссии по науке и технологиям Московской городской думы:

Является ли субъект Федерации участником рынка инноваций в стране? Если да, то надо принимать федеральные законы, не ужимающие, а развивающие права субъектов Федерации. А если нет, тогда пусть Федерация определяет основные направления, а мы будем жить по смете расходов и субвенций из федерального бюджета.

Субъекты Федерации должны иметь право участвовать в выработке и реализации федеральной научной политики. Этого права мы лишились с принятием поправок к федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике».

Что плохого было, допустим, в позиции закона, что государственная научно-техническая политика на региональном

уровне разрабатывается и реализуется органами государственной власти субъектов Российской Федерации с учетом единой государственной научно-технической политики и интересов регионов? Вызывает недоумение: или мы боремся с наукой, или мы все же должны развивать науку в регионах?

Не мобилизовав усилия в регионах, каким образом, какими средствами вести инновационную деятельность, мобилизовывать научные предприятия, реализовывать на рынке научные достижения? У меня нет ответа на этот вопрос.

О. Н. Смолин, первый заместитель председателя Комитета Госдумы по образованию и науке:

Этот документ назовут: «Образование без перспектив».

Начну с позитивных моментов.

Документ «Перспективы отечественного образования», который рассматривало правительство, нравится мне больше, чем прежний. Точнее сказать, он мне меньше не нравится. По крайней мере, он хоть понятен образовательному сообществу.

Второй позитив – установка на непрерывное образование. Но хотел бы напомнить, что совсем недавно Госдума с восторгом отклонила подготовленный нами совместно с Министерством образования РФ федеральный закон «О дополнительном образовании». Сначала разрушаем, затем создаем снова.

Мне нравится идея льготного приема, дополнительной подготовки и бесплатного обучения тех, кто отслужил в армии. Это будет способствовать выравниванию возможностей, поскольку армия у нас вновь стала рабоче-крестьянской.

Ну и особенно позитивны заявленные цели. В частности, «обеспечение равных возможностей доступа к качественному образованию» и т. д.

Беда в том, что *результаты, если документ будет реализован, окажутся большей частью противоположны объявленным целям.* Позвольте привести лишь некоторые доказательства.

Первое. Фактически будет всеобщая частичная платность школьного образования под лозунгом сокращения

нагрузки. Нам предлагают на 25% сократить нагрузку и учителя, и ученика. После чего тех, кто хочет получить полноценное образование, заставят за него платить, а малообеспеченным дадут адресные субсидии.

Выступая в Совете Федерации, я напомнил А. А. Фурсенко анекдот о том, как в селе за столом сидят отец и сын, по радио сообщают о повышении цен на водку. Сын говорит: «Пап, будешь меньше пить?» – «Нет, сынок, ты будешь меньше есть». Та же ситуация с адресными субсидиями малообеспеченным. На селе их придется платить почти всем поголовно.

Действительно, и сейчас де-факто за образование платят, но хотят увеличить эту плату фактически вдвое. Я помню, что профицит бюджета Российской Федерации за последние 5 лет, включая 2005 г., превысит 1,5 трлн руб. Поэтому не надо говорить, что бюджетных денег нет.

Вторая позиция: государственные именные финансовые обязательства (ГИФО) по результатам единого государственного экзамена (ЕГЭ).

Действительно, во многих странах существует ЕГЭ, в большинстве развитых стран нет образовательных ваучеров или ГИФО, и ни в одной стране мира не существует ГИФО по результатам ЕГЭ, потому что это резко увеличит неравенство возможностей в сфере образования. ЕГЭ лучше сдадут дети из семей с высокими доходами. Поэтому здесь явное нарушение прав граждан в области образования. Кстати, у ГИФО в прежней редакции был один плюс – не менее половины тех, кто поступает по ГИФО, должны были получить бюджетные учебные места. Но в новом документе этого нет.

Третье. Нам предлагают поменять организационно-правовые формы образовательных учреждений на АУ (автономные учреждения) и ГАНО (государственные автономные некоммерческие организации). При этом риски намного превышают обещанное расширение свободы, потому что ни для АУ, ни для ГАНО не установлены ни налоговые льготы, ни отсрочки от воинской обязанности, ни досрочные пенсии,

если речь идет о школе, и т. д. *Давайте сначала проведем эксперимент и посмотрим, что из этого получится.*

Четвертое – бакалавриат и магистратура. Введение дополнительных экзаменов при переводе на вторую ступень высшего образования понизит его доступность и качество.

Пятое – школьный стандарт. Я приветствую намерение ввести в школьный стандарт условия образовательной деятельности. К сожалению, Минфин РФ и президентская администрация это предложение отклонили. Сейчас это тем более важно, что из закона об образовании исключен целый ряд социальных гарантий – для педагогов и для тех, кто учится.

Но я против того, чтобы исключить из стандарта минимальное содержание образования, в этом случае стандарт полностью разрушается. А при отсутствии реального стандарта сколько предметов будет досдавать школьник, который, например, переедет из Омска в Москву?! Обеспечить академическую мобильность будет невозможно.

Шестое. По-прежнему без ответа оставлены ключевые вопросы образовательной политики. Будет ли увеличено бюджетное финансирование образования и как это сделать?

Отдельные заявления вызывают, мягко говоря, удивление. Ну, например, признавая, что уровень зарплаты педагогов крайне низок, авторы документа пишут, что повышение доли зарплаты в расходах на образование угрожает его развитию. Как это будет трактовать наш Минфин? Зарплата будет повышать еще медленнее или не повышать вовсе!

Другое умолчание в документе – налоги. Будем ли бороться за сохранение налоговых льгот? Будут ли компенсации и кому именно? Или по-прежнему будем догонять развитые страны задом наперед, по принципу – все должны платить абсолютно одинаковые налоги, чего нет ни в одной развитой стране мира?

Какая уж тут инвестиционная привлекательность, если правительство РФ и Государственная дума вслед за ним предлагают ликвидировать все налоговые льготы для образования и науки!

Понятно, что все предложения, о которых я упоминал, вводить трудно, Минфин России и Минэкономразвития РФ

постарались бы их из документа вычистить, но я не вижу оправдания тому, что в документ их даже не внесли на первоначальном этапе.

И даже тогда, когда предлагаются уже обсужденные в образовательном сообществе вещи, остались без ответа ключевые вопросы. Пример первый – *профильная школа*. В свое время мы договорились с руководством министерства прежнего состава, что наряду с профильной останется школа универсальная, потому что вряд ли даже половина детей определяются с профессиональным выбором к девятому классу. Теперь просто написано – старшая школа профильная, без всяких вариантов.

Что касается *образовательных кредитов*, идея продуктивная, но опять оставлены без ответа вопросы – кредиты вместо бюджетного финансирования или плюс к бюджетному финансированию? Кредиты образовательные, то есть на обучение, или же социальные и образовательные, то есть на жизнь во время обучения? В Соединенных Штатах ставка по образовательному кредиту – около 0,5% в год. На таких условиях можно получать образовательный кредит.

Любой документ о стратегии и перспективах образования должен отвечать как минимум на шесть вопросов.

1. Финансирование, включая бюджет, налоги и финансовые механизмы.
2. Уровень оплаты и социальные гарантии для тех, кто учится и учит.
3. Система мер по ограничению неравенства возможностей в образовании.
4. Организационно-управленческие предложения.
5. Содержание образования.
6. Ценности, на которые система образования ориентирует обучающихся.

В предложенном документе исчерпывающих ответов нет ни на один вопрос. Он нуждается не в доработке, с моей точки зрения, а в переработке.

Я поддерживаю предложение по разработке Образовательного кодекса, только хотел бы отметить, что многих законов об образовании уже нет, осталось только два.

В заключение хочу сказать, что если нет готовности работать совместно, мы готовы представить образовательному сообществу альтернативный проект, который базируется на трех основных принципах. Первые два сформулированы «ЮНЕСКО» – образование для всех, образование через всю жизнь. Третий, я позволил бы себе предложить, – хорошего образования много не бывает.

И последнее. Лев Толстой когда-то говорил: «Народ наш ищет образования как воздуха для дыхания». Хотелось, чтобы власть кислород народу не перекрывала.

В. В. Козлов, вице-президент Российской академии наук:

Российская академия наук полностью отдает себе отчет в том, что создание условий для нормального воспроизводства ее потенциала связано с проведением серьезной реструктуризации, включающей сокращение численности финансируемых из бюджета научных сотрудников при повышении уровня оплаты труда. Но ее успешное проведение требует законодательной поддержки.

Важнейшей функцией Российской академии наук должна стать координация всех фундаментальных научных исследований, ведущихся в отраслевых академиях, имеющих государственный статус, в высшей школе, государственных научных центрах, а также экспертная деятельность в отношении важнейших государственных проектов. Одновременно следует устранить правовые препоны на пути ведения образовательной деятельности в рамках РАН.

История подтвердила эффективность основных принципов, лежащих в основе функционирования академического сектора науки. Речь идет о делегировании академиям, имеющим государственный статус, права на владение, пользование и распоряжение выделенным им федеральным имуществом, учреждение, реорганизацию и закрытие входящих в их состав организаций и право на широкое самоуправление.

Российская академия наук самостоятельно определяет, какую часть полученных от государства бюджетных средств она распределяет между научными учреждениями в виде сметного финансирования, а какую использует на финанси-

рование научных программ, формируемых на конкурсной основе. Мы уже третий год активно проводим конкурсные элементы финансирования.

И, наконец, академическое сообщество самостоятельно определяет приоритеты фундаментальных исследований.

Как известно, законодатель пошел по пути введения для всех юридических лиц, за очень небольшим исключением, налога на имущество и на землю. При этом Российской академию наук заверяют в том, что соответствующие платежи будут компенсироваться из федерального бюджета. Надо зафиксировать эти обязательства и механизмы их реализации, например, в Бюджетном кодексе.

В последние годы много говорят о том, что РАН, мол, сдает в аренду площади. Эти атаки некорректны с правовой точки зрения и несправедливы по существу. Такое право предусмотрено в законе «О науке и научно-технической политике», и выручаемые средства рассматриваются как дополнительное бюджетное финансирование.

Из этого следует, что когда институт РАН сдает площадь в аренду, то он действует от имени государства-собственника, а принадлежащие последнему доходы от аренды использует, опять-таки по поручению собственника, как бюджетное финансирование. Поэтому выплата налога на имущество с недвижимости, сдаваемой в аренду, а со следующего года еще и налога на землю означает реальное уменьшение бюджетного финансирования РАН. Предлагаем унифицировать налоговый режим использования имущества и земли академическими институтами.

При этом мы не считаем безупречным сам механизм сдачи в аренду неиспользуемого имущества и предлагаем рассмотреть вопрос о предоставлении соответствующего права самой Российской академии наук, а не входящим в ее состав организациям.

И, наконец, мы выступаем против изъятия из состава Российской академии наук учреждений, предоставляющих услуги социального характера.

Весьма сложен вопрос об участии Российской академии наук в коммерческой деятельности. Мы против того, чтобы

все посторонние доходы бюджетных учреждений перечислялись в бюджет. Задача заключается не в отстранении академических исследовательских учреждений от участия в выполнении востребованных практикой разработок, а в создании эффективного механизма их совмещения с основной деятельностью, финансируемой из федерального бюджета. При этом мы готовы четко разграничить режимы получения и использования бюджетного финансирования и иных финансовых потоков.

По вопросу о праве на интеллектуальную собственность позиция РАН такова: не имеющие секретного характера результаты, полученные на основе бюджетного финансирования, должны безвозмездно передаваться соответствующим институтам для коммерциализации.

В. И. Зинченко, заместитель губернатора Томской области:

Мы так увлеклись разделением полномочий, что забыли о национальных задачах и целях, где нужно не разделять полномочия, а их объединять. К таким задачам относится и создание национальной инновационной системы.

В результате принятой законодательной базы практически подорваны основы как федеральной, так и региональной научно-технической и инновационной политики. В бюджетах территорий на 2005 г. потеряно несколько миллиардов рублей, которые даже в тяжелейшие 90-е годы выделялись на поддержку перспективных для регионов научно-технических и инновационных проектов.

Все сегодня понимают, что это ошибки, и чем быстрее мы их поправим, тем будет лучше.

За последние пять лет у нас число инновационных предприятий в стране вдвое уменьшилось, как и число работающих в них. На фоне лозунгов, разговоров, деклараций на самом деле – провал.

В Томской области удалось удержать положительную динамику, за это время создано несколько тысяч рабочих мест, инновационный пояс дает ежегодный прирост 30–40%, опережает общий промышленный рост в четыре раза.

Сегодня надо обеспечить создание и систему воспроизводства предпринимателей в наукоемкой сфере, куда в начале 90-х годов пришли из науки талантливые ученые. Как это сделать? Через высшую школу, через ведущие университеты, в которых есть всё – профессора, хорошие разработки, молодежь, которую это привлекает.

М. Г. Оглузина, председатель постоянной комиссии по образованию, культуре и здравоохранению Законодательного Собрания Вологодской области:

Чем меньше мы денег вкладываем в образование, тем больше их идет на содержание правоохранительных структур, тюрем, колоний, на борьбу с наркоманией, туберкулезом, алкоголизмом и т. п.

Предлагаю по итогам 2004 г. проанализировать ситуацию, сложившуюся в субъектах Российской Федерации по оплате труда и социальной защите работников образования, студентов и учащихся, финансируемых из федерального и регионального бюджетов.

Почему это важно? Если в 1930 г. постановлением Совета народных комиссаров для сельских бюджетников были определены льготы, то нынче 122-м законом всё это возложено на субъект Федерации. И каждый регион выкручивается по-своему. В нашей области все льготы сельским бюджетникам заменены на 247 руб., хотя только плата за тепло доходит до 1,5 тыс. руб. В Новгородской области полностью сохранены все льготы, в Архангельской области вместо них люди получают 300 руб. В результате на селе наметился отток кадров.

Хочется напомнить слова Н. Рериха: «Срам стране, где учителя и ученые пребывают в бедности, и срам тем, кто знает, что их детей учит бедствующий человек».

И. И. Мельников, Комитет по образованию и науке, депутат Госдумы:

Все реформаторские предложения, которые получили наибольшую критику образовательного сообщества, которые признавались опасными для системы образования, пытаются снова, без особого обсуждения, втихую протаскать.

Подобные документы мы обсуждаем уже много лет, однако наше обсуждение теряет смысл из-за той циничной позиции по отношению к мнению образовательного сообщества, которую занимают правительство РФ и власть в целом.

Сначала была разработана национальная доктрина образования. Ее обсуждение, казалось бы, принесло результаты, в январе 2000 г. состоялось всероссийское совещание работников образования. Дальше вмешалось правительство и «доработало» документ так, что его смогли одобрить только те, кто дорабатывал.

В августе 2001 г. было заседание Госсовета под председательством президента РФ В. В. Путина по концепции модернизации системы образования на период до 2010 г. Было решено, что государство должно вернуться в систему образования, что без улучшения материального положения и социального статуса учителя и педагога двигаться вперед невозможно.

Принято решение, что по всем наиболее дискуссионным предложениям, которые вызывали отрицательное отношение образовательного сообщества и общества в целом, сначала нужно провести эксперимент и только по его итогам что-то вводить в систему образования.

А дальше правительство снова поработало, и всё сделанное было фактически перечеркнуто.

Сегодня перед нами лежит новый документ. Но в нем нет даже намека на попытки решить те вопросы, о которых я упоминал.

Это будет второй серьезнейший удар по образованию после всех изменений, внесенных в законодательство об образовании летом 2004 г.

Мои уважаемые коллеги-депутаты говорили о том, что надо бы вернуть налоговые льготы для системы образования. Я хочу задать вопрос: а зачем же вы 3 августа голосовали за то, чтобы их отменить? Зачем голосовали за отмену ст. 40 закона «Об образовании», где речь идет о государственных гарантиях приоритетности образования? И за то, чтобы перечеркнуть ст. 54 закона «Об образовании», где речь идет об оплате труда работников образования? За-

чем проголосовали за отмену закона «О моратории на приватизацию образовательных учреждений»? И за многое, многое другое, что сейчас внесено в образовательное и научное законодательство.

Теперь несколько слов о конкретных предложениях, которые содержатся в обсуждаемых документах.

По поводу единого государственного экзамена проводили специальные парламентские слушания и договорились о том, что до тех пор, пока независимой комиссией не будут подведены итоги этого эксперимента, ни о каком дальнейшем движении в этом направлении не может быть и речи. Опять все наши решения забыты.

Сейчас у нас есть разные траектории получения высшего образования: либо ты становишься бакалавром, либо магистром, либо дипломированным специалистом. Теперь предлагают эти траектории сузить, что абсолютно нелогично, не говоря о том, что фактически на второй ступени будет введено платное образование.

Я считаю, что изменение организационно-правовых форм и превращение образовательных учреждений в государственные автономные некоммерческие организации приведет к потенциальной возможности их дальнейшей приватизации. Конечно, система образования должна развиваться. Но есть вещи опасные, непродуманные, не апробированные. На протяжении десяти лет образовательное сообщество занимало активную позицию и не позволило разрушить лучшие традиции отечественной системы образования. Мне кажется, что нам от этой позиции отступить нельзя.

Ю. П. Похолков, президент Ассоциации инженерного образования:

Мы не можем говорить о том, что наше образование лучшее в мире, потому что у нас экономика не является лучшей в мире. Потому что мы пользуемся сегодня всем иностранным – это и микрофон, и телефон, и телевизор, и стиральная машина. И те, кто управляет нашей экономикой, и члены Государственной думы, и правительство – это опять же выпускники высших российских, а не зарубежных учебных заведений. И решения, которые они принимают, основываются на тех знаниях, умениях и навыках, которые они получили в наших высших учебных заведениях...

А. А. Ипатов, президент Ассоциации государственных научных центров (ГНЦ):

Не структура российской науки неэффективна – неэффективна та нормативная база, которая регулирует взаимоотношения государства, науки и промышленности в инновационном процессе.

Когда мы говорим о необходимости модернизации науки и образования, то почему-то начинаем с создания университетских комплексов, институтов, аналогичных национальным лабораториям США, центров трансфера технологий и т. п., то есть с того, что в мировой практике уже пройдено. То есть, готовим переход от лазерного луча к лобзику.

Сегодня говорили, что нет промежуточного звена между фундаментальными исследованиями и промышленностью. Такое звено есть – это государственные научные центры, но скоро может стать так, что после очередной модернизации науки и их не будет.

Статус ГНЦ РФ присвоен 58 научным организациям, доля которых в объеме внутренних затрат на исследования и разработки России более 15%, при том, что число ГНЦ не превышает 1,5% общего количества организаций, проводящих исследования и разработки.

Основными направлениями деятельности ГНЦ РФ являются: ядерная физика, атомная наука и техника, химия и новые материалы, опто- и фотоэлектроника, информатика и приборостроение, биотехнологии, вирусология и медико-биологические проблемы, робототехника и машиностроение, космос и авиация, судостроение, навигация и акустика, водоснабжение и гидрогеология, электротехника, металлургия, метеорология, селекция растений, строительство.

ГНЦ обеспечивают полный цикл работ – от фундаментальных, поисковых и прикладных исследований и разработок до создания, освоения и распространения производственных технологий и высокотехнологичной продукции. А также играют важную роль в подготовке высококвалифицированных специалистов.

Поскольку большинство ГНЦ РФ существует в форме федеральных государственных унитарных предприятий, их

предполагается акционировать (предусмотренная Федеральным законом об унитарных предприятиях возможность преобразования ФГУП в госучреждение даже не упоминается).

А согласно последней редакции Федерального закона «О науке», принятой в августе этого года, статус государственного научного центра может быть присвоен только организации, которая находится *в ведении* федерального органа исполнительной власти или государственных академий наук. Что такое «в ведении» – в законе не расшифровано, но из контекста следует, что это понятие относится только к государственным организациям, основанным на праве оперативного управления или хозяйственного ведения.

Таким образом, получается, что даже приватизация в форме акционирования со 100%-м участием государства означает для ГНЦ потерю своего статуса.

В правительство направлены законопроекты о государственных автономных некоммерческих организациях и о государственных автономных учреждениях, в которые предполагается преобразовать большую часть госучреждений (в том числе научных). Однако указанные законопроекты не предусматривают преобразования в новые формы ФГУПов, что для многих ГНЦ весьма актуально.

Новая редакция Федеральной целевой научно-технической программы (ФЦ НТП) «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002–2006 годы» содержит мероприятия не только и не столько по исследованиям и разработкам, сколько по развитию инновационной инфраструктуры: разработка бизнес-планов, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования (при этом ни один законодательный акт не определяет, что это такое) и многое другое. Однако раздела «Исследования и разработки, выполняемые государственными научными центрами Российской Федерации» – не стало.

Интересно, что в новой редакции ФЦ НТП *приоритеты определены* – на *управление программой* предусмотрено около 250 млн руб. в год (10 млн дол.), то есть четверть тех

средств, которые выделялись ежегодно на финансирование исследований всем 58 государственным научным центрам.

Далее. В подготовленном проекте изменений в закон «О науке» в отношении статуса ГНЦ появляется отсылочная норма – к решению правительства. А это может привести к тому, что «забудет» правительство выпустить соответствующий документ – и не будет института ГНЦ, кроме как на бумаге.

Между тем в «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», утвержденных президентом России 30 марта 2002 г., определены пути развития системы государственных научных центров – придание им функций ведущих научных организаций по важнейшим направлениям развития науки, технологий и техники. Налицо явное противоречие в государственной политике.

Поэтому считаю, что главная задача – формировать на системной основе такое законодательство, которое не допускало бы двойного толкования норм закона и отсылочных норм.

И в заключение – пока российская экономика будет оставаться невосприимчивой к инновациям и крайне зависимой от мировых цен на сырье, до тех пор мы будем говорить о неэффективности науки, как бы ее при этом ни модернизировали.

**Материалы обсуждения подготовил
А. П. БЕРДАШКЕВИЧ,
Комитет Государственной думы
по образованию и науке**

Просуществует ли Россия до 2050 года?

Э. ВЕЙЦМАН,
Москва

В советские времена известный диссидент Андрей Амальрик написал книгу под названием: «Просуществует ли Советский Союз до 1984 года?». Просуществовал. Но всего лишь до июля 1991 г. Ошибка в прогнозе оказалась незначительной. Сегодня в самый раз поставить вопрос: «Просуществует ли Россия до 2050 года?» (я имею в виду теперешнюю Россию, то есть российское государство в существующих ныне границах и режиме). На поставленный вопрос отвечаю сразу: скорее всего — нет! И вероятность грядущей катастрофы весьма велика: 85–90%. Теперь попробую обосновать своё мнение...

Прежде всего позволю себе обратиться к некоторым концепциям весьма немодного сегодня марксизма. Казалось бы, зачем возвращаться к идеологии, оказавшейся в конечном итоге несостоятельной? А вот зачем. Будучи несостоятельным по большому счёту, марксизм тем не менее оказался ограниченно состоятельным на достаточно длительном отрезке времени: от 1848 г. и до июля 1991 г. Учение, полностью несостоятельное, никогда бы не смогло получить такого широкого распространения на планете. Стало быть, в учении этом было и нечто, в той или иной степени верно характеризующее состояние человеческого общества на определённом этапе его исторического развития. Это «нечто» мы и используем ниже при анализе современных российских дел.

Одно из фундаментальных положений марксистской теории — учение о так называемой прибавочной стоимости (следует отметить, что категория эта в известной степени фигурирует уже у Адама Смита и Давида Рикардо, т. е. у буржуазных политэкономов). Так вот, по Марксу, прибавочная стоимость создаётся физическим трудом. Но не только, ибо содержит две компоненты — физическую и интеллектуальную. Во времена Маркса и какое-то время после доля физического труда в производстве потребительских стоимостей намного превышала долю умственного труда. Но сегодня картина резко изменилась, так как доля умственного труда в производстве потребитель-

© ЭКО 2005 г.



ских стоимостей намного превосходит долю труда физического, а, стало быть, угроза интеллектуальной и государственной катастрофы для России встаёт на повестку дня.

В самом деле, за последние 15 лет уровень образования в стране заметно понизился, а наука (как фундаментальная, так и прикладная) вообще оказалась в катастрофическом состоянии. При этом резко упала престижность основной части интеллектуальных профессий, обеспечивающих прогресс высоких технологий. Лет сорок назад быть физиком было очень престижно; многие инженерные профессии казались весьма привлекательными. Сегодня не в моде не только «лирики», но и «физики». В моде – юристы, менеджеры и прочие вполне интеллектуальные профессии, вот только прогресс в области высоких технологий зависит от них во вторую, если не в третью очередь. Основной же вклад в интеллектуальную составляющую потребительских стоимостей вносят прежде всего физики, химики, инженеры, математики-прикладники, включая программистов. Впрочем, последние ещё держатся на плаву. А те молодые люди, которые выбирают вышеперечисленные негуманитарные профессии, оказываются зачастую не самым цветом из выпускников средних школ. «Цвет» стремится сегодня получить наиболее «хлебные» специальности. Ну а «физикам» пока что «светит» лишь заграница, т. е. получить, к примеру, профессию инженера-электронщика и постараться найти приличное место за рубежом, в США или Канаде. И некоторые, без сомнения, найдут.

Ясно одно – профессии, от которых зависит прогресс высоких технологий, обеспечивают фактически прогресс медицины, промышленности, в том числе оборонной, сельского хозяйства. Высокие технологии – это здоровье нации, это благополучная экономика, это боеспособная армия, процветающая культура. Высокие технологии – это мощный средний класс и стабильность в стране. Высокие технологии – это... это... это...

Отсутствие же их в стране – это государственный крах в весьма обозримом будущем, ибо сырьё не вечно сможет «кормить Россию». Если мы не хотим государственной катастрофы, мы должны модернизироваться. Но способна ли на это сегодняшняя Россия? Крайне сомнительно. И вот почему.

Три раза в своей истории наша страна проходила через процесс модернизации. При Петре I, при Александрех II и III и при Сталине. Во всех трёх случаях реформы осуществлялись сверху, причём в первом и особенно в третьем случаях они проводились варварскими методами.

Интересны следующие факты. Пётр I, модернизируя страну, с одной стороны, посылал в Западную Европу молодых людей, преимущественно из дворян, для получения образования, передового по тем временам, с другой же стороны, приглашал из Западной Европы для работы в России учёных, в том числе выдающихся (Л. Эйлер, Д. Бернулли и т. д.). Пётр I прекрасно понимал значение образования. Понимали это и большевики, вынужденные привлекать для работы в сфере образования и промышленности так называемых буржуазных специалистов, а также вынужденные в спешном порядке начать подготовку специалистов с высшим образованием, предоставив доступ к нему в первую очередь представителям тех слоев населения, которым до событий 17-го года не только университеты и институты «не светили», но даже классическая гимназия и реальное училище. Те же большевики в довоенные годы, подобно Петру I, направляли молодых перспективных учёных (Д. Ландау, П. Капица, Н. Тимофеев-Ресовский и т. д.) в Западную Европу и США для стажировки в ведущих мировых научных центрах.

В результате и Петру I, и большевикам модернизацию осуществить удалось, хотя, помимо всего прочего, заплачено за неё было многочисленными человеческими жизнями. Тут, разумеется, следует отметить – в осуществлении реформ Петра I образовательная компонента играла далеко не решающую роль, в конечном итоге всё определяла «мускульная» составляющая; в ходе сталинской индустриализации интеллектуальный фактор играл уже значительно более важную роль, не менее весомую, чем фактор физический. Покорность работников как физического труда, так и умственного достигалась при большевиках, во-первых, за счёт страха, во-вторых, за счёт веры в «светлое будущее» большей части населения СССР. Интеллектуалы, особенно талантливые, как известно, народ весьма амбициозный и капризный в массе своей, но и они, будучи даже в заключении (А. Туполев, С. Королёв, В. Петляков, В. Мясищев и т. д.) трудились не только за страх, но и за совесть; трудились ради будущего процветания страны и ради победы: сначала над Германией, а затем и над «американским империализмом».

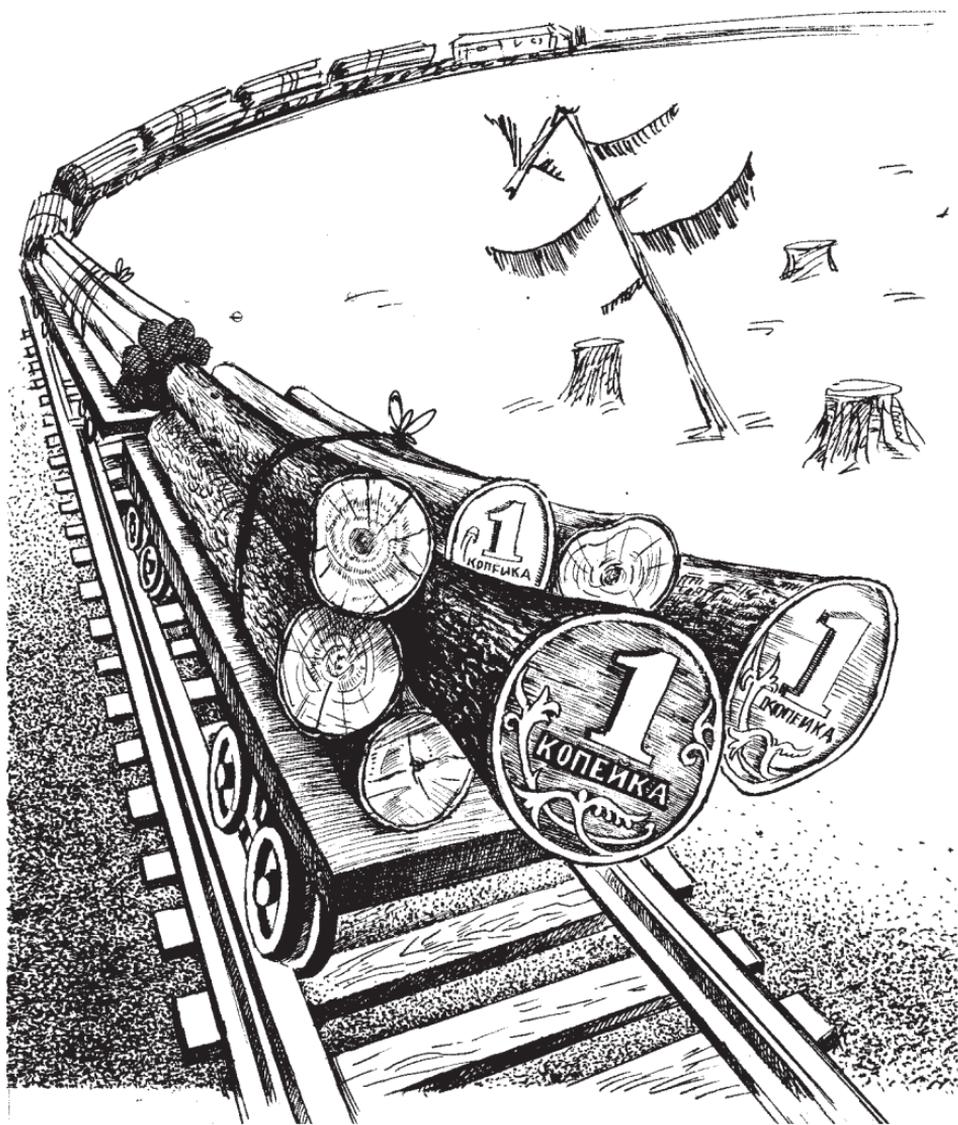
И вот настало время для новой модернизации... Да только можно ли её осуществить? Старыми российскими методами, т. е. в первую очередь путём страха и принуждения? Нет – времена не те. Речь-то уже идёт в первую очередь не о лесоповале и возведении новых промышленных объектов; речь идёт о «производстве» принципиально новой информации, т. е. о научных исследовани-

ях, об изобретениях, сделанных на их основе, о широком внедрении этих изобретений в производственной сфере и, как следствие всего перечисленного, о продвижении на мировой рынок товаров и услуг отечественного производства. Открытия и изобретения из-под палки, как правило, не делаются; с производителями идей нужно деликатное обращение, о них вообще-то заботиться надо, особенно сейчас, когда мы уже не в состоянии создать новый железный занавес, а в развитых странах (США, Канаде и т. д.) всегда существует спрос на квалифицированных специалистов в области точных наук и техники.

Что же остаётся? Покупать за рубежом лицензии, тратить на их покупку деньги, вырученные от продажи сырья? Так надолго ли этого сырья, нефти например, хватит? Поощрять инвестиции в нашу промышленность со стороны других стран? Так ведь тогда всю государственную систему менять надо! При теперешних порядках в стране на особо жирные инвестиции рассчитывать не приходится. А тут ещё резкий спад рождаемости, пьянство, наркомания, отток квалифицированных кадров за границу. Вот и получается, что с вероятностью в 85–90% новую модернизацию осуществить не удастся. А раз так, то неизбежно резкое сокращение населения страны, запустение, полный развал обороноспособности, науки, культуры... и государственный крах.

Создаётся малоприятная ситуация – несостоятельные верхи, думающие о народе только на словах, практически не могут ничего осуществить для государственной модернизации, и покорный им, впавший в глубокую апатию народ, не может заставить их подумать всерьёз о судьбе России, не может поставить власти преграды на место.

Россия, похоже, повторяет судьбу Византии. Сначала, после раздела Римской империи на Западную и Восточную, её восточная часть достигла могущества при Юстиниане, а после начала медленно терять свои владения. В 1453 г. наступил окончательный крах государства. Россия, миновав период своего могущества (от эпохи Екатерины II и до эпохи Брежнева), стремительно движется к своему закату. Есть 10–15% шансов из ста, что краха удастся избежать. Но за счёт чего? Думаю, в первую очередь за счёт каких-то внешних причин, во всяком случае внутренние усилия страны, скорее всего, спасти ее не смогут в силу их полной неэффективности. Дураки (и мерзавцы) в конечном итоге сделали своё дело: все дороги ведут к пропасти, через которую, может быть, и неожиданно удастся навести мостик... с Божьей помощью...



Лес был и остается сегодня одним из важнейших стратегических ресурсов страны, но отношение к нему всегда носило исключительно потребительский характер, что и определяло исключительно сырьевую направленность развития лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Автор статьи ставит животрепещущую проблему для развития экономики страны и в первую очередь – Сибири: как вывести лесную и лесоперерабатывающую отрасли на конкурентоспособные позиции.

Проблемы лесного комплекса Сибири

Ю. Ш. БЛАМ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Лес и лесная индустрия –
звенья одной цепи

Лесной комплекс включает в себя все предприятия, учреждения и другие организации, деятельность которых направлена на сохранение и использование лесных ресурсов, производство продуктов лесопереработки и связанных с нею услуг.

Лесное хозяйство осуществляет лесоустройство, охрану лесов от пожаров и защиту от вредителей и болезней, лесовосстановление, различные виды ухода за лесом, подготовку и передачу лесного фонда для лесопользования, контроль за рациональным планомерным использованием лесов, а также занимается сохранением биоразнообразия. Почти все перечисленные виды мероприятий не имеют аналогов в других управленческих и производственных сферах страны и специфичны по исполнению.

Лесопромышленный комплекс (лесная промышленность) включает в себя несколько технологически связанных меж-

© ЭКО 2005 г.

ду собой отраслей – лесозаготовительную, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную и лесохимическую. К основным факторам, сдерживающим развитие комплекса, относятся: низкий технический уровень производства; высокая степень износа основных производственных фондов; недостаточный объем инвестиций в основной капитал; отсутствие во многих регионах Сибири мощностей для глубокой переработки древесины. К этому добавим, что состояние лесозаготовительного производства обусловлено недостаточным количеством лесных дорог круглогодичного действия; увеличением доли затрат на энергетические ресурсы и железнодорожные тарифы в себестоимости лесобумажной продукции; значительными расходами на содержание объектов социальной сферы, находящихся на балансе градообразующих организаций.

Выборочная оценка эффективности ускоренной приватизации объектов лесопромышленного комплекса (а в частном владении сейчас находится более 95% предприятий) показывает, что экономическое поведение новых собственников сильно отличается от поведения «классических хозяев». Многие из них не нацелены на долгосрочную, устойчивую работу. Основная тенденция частных предпринимателей – изъять ликвидные ресурсы предприятия, использовать их для личного «внепроизводственного» обогащения. Иностранцы собственники российских предприятий лесопереработки тоже предпочитают извлекать краткосрочные выгоды, не утруждая себя долгосрочной и ответственной экономической деятельностью, поскольку вынуждены работать в условиях политической нестабильности и экономической неопределенности.

Было так. А надо по-другому

Поставив ключевые вопросы управления лесами в зависимости от бюджетных ассигнований, государство оказалось не в состоянии организовать и финансировать в необходимых объемах борьбу с лесными пожарами, вредителями леса, охранять леса от расхищения. Переложив же финансовое бремя в вопросах лесовосстановления на регио-

нальную власть и лесхозы, оно переложило на них всю ответственность за восстановление лесов.

В досоветский период лесное хозяйство России было источником стабильных доходов государства. В советское время источником государственных доходов стала лесная промышленность, а лесное хозяйство рассматривалось как ее сырьевой придаток, его финансирование было тесно связано с объемом лесозаготовок. Более того, суммарный объем платежей за пользование лесом практически был равен затратам на проведение всех лесохозяйственных мероприятий, направленных на «сохранение экологических функций лесных экосистем». Финансировались все направленные на это мероприятия, как на микроуровне, так и на уровне «глобальных функций леса». В данном случае речь идет не о соответствии платежей за пользование лесом на конкретной территории и затратами на ведение на ней лесного хозяйства, хотя какое-то перераспределение финансовых потоков между регионами проводилось. Сегодня господствующей является точка зрения о необходимости перевести лесное хозяйство на самоокупаемость. Это подталкивает лесхозы к собственной производственной (лесозаготовительной) деятельности, с вытекающими негативными последствиями.

Финансирование лесного хозяйства в последние годы в основном производится за счет собственных средств лесхозов – 47%, федерального бюджета – 26% и платежей за лесной фонд – 19%. Предусмотренное Лесным кодексом формирование доходов за счет продажи леса на корню, аренды лесных участков, лесных податей и других источников не устраняет дефицит финансирования лесного хозяйства из-за его плачевного состояния.

В конце 90-х годов лесхозы стали искать источники собственных средств финансирования, в основном за счет безналоговой продажи древесины, заготовленной в ходе рубок ухода. С учетом того, что средства на проведение указанных мероприятий выделялись из государственного бюджета, жизнеспособность и даже законность данного источника собственных средств вызывают глубокие сомнения

у экономистов. В начале реформ это, возможно, была вынужденная мера, но экономическая целесообразность такой системы дополнительного финансирования лесного хозяйства исчерпала себя к концу 1999 г. Доходы, получаемые от собственной производственной деятельности, приносили лесхозам основные средства для выживания, уровень цен на производимую продукцию вполне обеспечивали им конкурентоспособность на рынке лесоматериалов, даже при высоких технологических затратах.

Вместе с тем совмещение контрольных и лесохозяйственных функций приводит к сужению налогооблагаемой базы в лесопользовании. Опора на доходы от производственной деятельности требует расширения производственных возможностей лесхозов, их штатов, роста технической оснащенности. Но при этом за ними сохраняется статус бюджетных контролируемых организаций, экономическая зависимость которых от реализации собственной продукции снижает активность органов лесного хозяйства по налогообложению лесопользователей.

Стремление окупить затраты на проведение лесохозяйственных мероприятий за счет средств, образуемых от оплаты лесопользования и, особенно, собственной экономической деятельности, зачастую приводит к отрицательным последствиям. Так, при практически стабильной численности занятых в лесном хозяйстве объемы, например, лесовосстановления, существенно сократились.

Как живет «лесной» человек...

Рыночные реформы в лесном комплексе не могли не затронуть социально-экономическое положение жителей большого количества населенных пунктов и лесных поселков. Особенно остро встали вопросы поддержания приемлемого уровня жизни в монопрофильных поселениях, где лесохозяйственные и лесопромышленные предприятия — единственные сферы, обеспечивающие существование десятков тысяч людей, а социальная сфера этих населенных пунктов вся или частично находится на балансе предприятий. В условиях односторонней специализации хозяйства

проблемы выживания приобретают особую остроту. Падение объемов производства, остановка предприятий чреватые резким падением показателей уровня жизни и ростом безработицы всех жителей поселка, ибо ухудшение работы предприятий влечет сокращение поступлений в местные бюджеты, возможностей функционирования муниципального хозяйства. Во многом уровень жизни определяется возможностями домохозяйств и «лесным» промыслом, а не уровнем заработной платы. Сами монопрофильные поселения зачастую не способны преодолеть эти проблемы, они требуют поддержки региональных и федеральных органов управления.

Характерная черта таких поселков в малолесных регионах Сибири – высокий уровень безработицы и длительная задержка выплат заработной платы даже тем, кто работает на лесозаготовках. Как правило, руководители лесопромышленного комплекса и лесной службы винят в этом общий экономический кризис в России, высокие налоги, отсутствие эффективных каналов сбыта, и как результат – общее падение объемов лесозаготовок. Большинство ответственных руководителей считают, что увеличение объемов лесозаготовок непременно повлечет реанимацию большого количества рабочих мест, рост заработной платы и благосостояния таежных селений. Иллюзорность такого утверждения становится очевидной после анализа конкурентоспособности продукции российского лесного комплекса на внутреннем и внешнем рынках и тенденций развития технологии лесозаготовок.

В лесосеке – дровосеки

В последние десятилетия основная тенденция развития техники и технологии лесозаготовок во всем мире – повышение уровня механизации лесозаготовительных работ и снижение затрат ручного труда в пересчете на единицу объемов заготавливаемой продукции. Это вполне логично, ибо при традиционных технологиях лесозаготовок основным видом затрат была оплата рабочих, занятых тя-

желым физическим трудом по заготовке древесины. Сокращение трудозатрат обеспечило быстрый рост конкурентоспособности заготовленной древесины за счет снижения себестоимости. В России же механизация лесозаготовительного процесса отстала значительно. Главная причина этого заключалась в том, что у предприятий нет прямой заинтересованности в повышении эффективности процесса лесозаготовок за счет интенсификации труда и снижения трудозатрат. Даже сегодня многие российские лесозаготовительные предприятия, имеющие стабильный сбыт древесной продукции (главным образом за счет экспорта), удерживаются «на плаву» лишь за счет ничтожного уровня заработной платы работников и постоянной ее задержки.

Разница в трудозатратах на заготовку одного кубометра древесины при сравнении традиционной отечественной и «скандинавской» технологий оказалась более чем пятикратной.

Рост транспортных тарифов и существенное сужение внутреннего рынка после распада СССР привели к невосребованности тех лесных ресурсов Сибири, эффективность которых определялась дешевизной рабочей силы и дотациями на создание производственной инфраструктуры и поддержание социальной сферы. В 90-е годы леспромпхозы один за другим были признаны банкротами. На их базе были созданы небольшие, но более мобильные частные фирмы, которые сейчас дорубают остатки лесов вблизи дорог, уцелевшие после вырубок леспромпхозов. Современная ситуация такова, что только в многолесных районах (да и то только в тех, где имеются мощности по комплексной переработке древесины) есть возможности для развития лесопромышленного комплекса (таблица).

Таким образом, оценка конкурентоспособности лесного сектора показывает, что плачевное состояние лесозаготовительных предприятий обусловлено применением старых технологий и ветхостью основных фондов, низкой производительностью труда в основном производстве, не соответствующим международным стандартам качеством производимой продукции.

Объем производства деловой древесины и место, занимаемое регионом Сибири (деление на много-, средне- и малолесные регионы условное)

Место		Регион	Объем производства, тыс. плотных м ³					
1990	2001		1990	1995	1998	1999	2000	2001
		Российская Федерация, млн м ³	256	92,3	63,9	76	80,6	83,4
Многолесные								
1	1	Иркутская область	29943	11818	7402	8634	9556	12493
4	8	Красноярский край	18087	7095	4437	4601	4704	4084
13	24	Томская область	5952	1488	818	877	844	625
Среднелесные								
32	27	Алтайский край	1723	158	355	464	498	474
21	28	Республика Бурятия	3208	886	300	370	405	458
23	31	Читинская область	2724	525	264	301	342	351
34	43	Республика Хакасия	1300	193	99	152	161	141
26	44	Кемеровская область	2518	570	209	227	312	138
Малолесные								
51	48	Усть-Ордынский Бурятский АО	771	214	155	152	156	108
44	49	Новосибирская область	1031	203	151	137	157	107
31	51	Омская область	1847	458,9	180	165	144	91
57	55	Республика Алтай	463	73	14	35	31	44
61	58	Республика Тыва	352	26	14	20	17	24
76	67	Агинский Бурятский АО	61	7	8	13	5	7
77	74	Эвенкийский АО	52	7	11	35	1	0
84	84	Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО	0	1	–	–	–	–

Рассчитано по: Промышленность России. Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002.

Все сибирские регионы (за исключением Иркутской области, Красноярского и Алтайского края, причем ситуация в последнем требует специального анализа) снижали объемы заготовок быстрее, чем субъекты Федерации европейской части страны. Возможности комплексной переработки лесосырья существенно увеличивают экономическую эффектив-

ность лесозаготовительного производства. Отметим, что динамика производства пиломатериалов по отдельным регионам Сибирского федерального округа не столь однозначна, особенно это относится к периоду послекризисного (1998 г.) оживления в экспортоориентированных отраслях.

Стабильно и устойчиво, как показала практика, предприятия развиваются в рамках крупных лесопромышленных холдингов. Такие структуры способны аккумулировать финансовые средства для пропорционального развития всех своих производств. По итогам 2003 г. на предприятиях в составе крупных корпораций было произведено 78% товарной целлюлозы, более 60% бумаги и картона, но менее 15% круглого леса и 10% пиломатериалов.

При разработке стратегии развития лесопромышленного комплекса необходимо учитывать не только специфику каждого региона, но и самих предприятий. То, что пригодно для многолесных регионов, может не работать в малолесных.

Начиная с 2000 г. положительная динамика лесного комплекса полностью определяется развитием целлюлозно-бумажной промышленности (рисунок). Из отраслей деревообработки только фанерная промышленность имеет соответствующую динамику.

Воруют... А что делать?

О вкладе «теневой» экономики в «откачку» средств из лесохозяйственной сферы – разговор особый. Рост бесконтрольного вывоза леса за границу после девальвации рубля в августе 1998 г. привел к увеличению числа предприятий с неформальной занятостью (например, временных бригад лесозаготовителей) и расширению производственной деятельности без соответствующих лицензий.

Можно выделить несколько системных проблем, которые не позволяют обеспечить эффективную деятельность предприятий и организаций, наращивать объемы прямых инвестиций, крайне необходимых лесопромышленному комплексу.

В настоящее время решение о предоставлении во временное пользование лесных ресурсов, как правило, принимается

Помесячный индекс промышленного производства в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях России в 1995–2004 гг.



Рассчитано по <http://stat.hse.ru/exes/tables> – ноябрь 2004 г.

региональными властями. Срок аренды в большинстве случаев ограничен – 3–5 лет. Для мелких лесозаготовителей это приемлемо, но вряд ли эффективно с точки зрения крупных компаний, заинтересованных в долгосрочном стабильном бизнесе и готовых вкладывать средства в лесовосстановление, требующее многих десятков лет. Заметим, что лесные массивы с изреженной сырьевой базой, не позволяющей проводить экономически целесообразные рубки главного пользования в больших объемах, никто в аренду не берет. Здесь нужны другие другие решения, возможно, с участием государства, так как из-за продолжительности цикла восстановления лесу крайне противопоказана частая смена собственников.

Расширение легальных возможностей для получения во временное пользование лесных ресурсов должно проводиться параллельно с жестким пресечением ставших массовым явлением незаконных рубок и браконьерства, достигших масштабов, сопоставимых с деятельностью крупных лесозаготовительных компаний. По различным оценкам, объем нелегальной деятельности составляет не менее 20% (а по некоторым регионам существенно больше) от официально регистрируемой лесозаготовки. Маловероятно, что расхитительство в таких масштабах происходит без ведома местных администраций. В последние годы эта ситуация еще более усугубляется, потому что со сбытом краденого не возникает проблем. Контрабанда древесины, по самым скромным оценкам, составляет примерно треть объемов легального российского экспорта необработанных лесоматериалов. Вынужденная конкуренция с нелегальным лесным бизнесом резко ограничивает возможности для развития законно существующих предприятий.

Буратино из стружек

В мировой практике рентабельность компаний, работающих в лесном бизнесе, достигается за счет глубокой переработки сырья и производства полного ассортимента продукции на основе древесины – от пиломатериалов до высококачественной бумаги и продукции лесохимии. При этом наиболее доходна продукция высоких технологических переделов. В России ситуация иная. Доступ к лесным ресурсам получают компании, или вовсе не имеющие собственных перерабатывающих мощностей, или располагающие заводами, расположенными на значительном расстоянии от мест заготовки сырья. В обоих случаях для заготовителей переработка леса невыгодна даже при наличии собственных мощностей – велики транспортные расходы. Легче экспортировать необработанную древесину.

К тому же вывоз не облагается таможенными пошлинами, тогда как экспорт технологичной продукции лесного комплекса облагается высокими экспортными тарифами. Так, при вывозе целлюлозы, бумаги и картона российский

экспортер должен уплатить в виде тарифа 10% таможенной стоимости. Действующая тарифная политика приводит к снижению ценовой конкурентоспособности российских полуфабрикатов и конечных продуктов переработки древесины на мировом рынке (при том, что конъюнктура мирового рынка и без того не благоприятствует отечественным производителям), на практике стимулируя экспортеров к вывозу сырья.

Переломить эту ситуацию можно, введя, с одной стороны, высокие экспортные сборы при вывозе леса-сырца, а с другой – предоставляя лицензии на лесопользование лишь тем компаниям, которые обладают собственной базой глубокой переработки древесины в радиусе 1000 км от места лесозаготовки.

В настоящее время даже сравнительно благополучные предприятия, имеющие достаточно средств на проведение технического перевооружения производств, вынуждены нести издержки, связанные с закупкой оборудования. Отечественное машиностроение даже во времена бывшего СССР не выпускало всю номенклатуру необходимых отрасли машин. Производимые виды оборудования по качеству существенно уступали зарубежным аналогам. Большинство целлюлозно-бумажных комбинатов, построенных в СССР, оснащались в основном импортным оборудованием, доля которого достигала 80%. После распада Союза часть машиностроительной базы осталась за пределами России, да и качество продукции отечественных машиностроителей не улучшилось. Поэтому практически все крупные предприятия лесного комплекса стремятся приобретать оборудование за рубежом. Повышение конкурентоспособности российских производителей продукции лесопереработки также требует коррекции таможенной политики государства, значительного снижения или полной отмены пошлин на импорт машин и технологий. Большие резервы в этом направлении таит в себе «дремлющая» система лизинга техники для лесозаготовок.

Стратегия развития лесного комплекса должна учитывать региональные различия лесного фонда отдельных территорий, условия формирования региональных перерабаты-

вающих комплексов, емкость и особенности рынков сбыта продукции. В этой связи регионы Сибирского федерального округа можно разделить на три категории.

К *первой* из них относятся территории, имеющие леса с высокой долей низкосортного и мелкотоварного сырья. В основном это малолесные районы вдоль Транссибирской магистрали, леса в них изрежены и не могут быть основой высокорентабельного лесозаготовительного производства. Учитывая высокую социальную значимость предприятий лесного комплекса, в этих районах необходимо разработать специальную программу, для реализации которой потребуется государственная поддержка.

Ко *второй* категории относятся многолесные регионы с хорошо освоенными, экономически доступными сырьевыми базами, развитой лесоперерабатывающей промышленностью, традиционно ориентированной на внешнего потребителя. В этих регионах созданы крупномасштабные лесохозяйственные комплексы, производственную базу которых составляют крупнейшие в стране целлюлозно-бумажные и лесопильно-деревообрабатывающие комбинаты. Приоритетное направление развития лесного сектора в этих регионах – формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата с перспективой модернизации лесоперерабатывающих предприятий и повышения конкурентоспособности их продукции.

К *третьей* категории относятся среднелесные и многолесные регионы с малодоступной лесосырьевой базой. К таким регионам можно отнести Томскую и Читинскую области. Расширение и создание здесь новых производственных мощностей возможно и целесообразно с привлечением средств внешних инвесторов в рамках долгосрочных межправительственных соглашений. В этих регионах возможно развитие концессий лесного фонда, стимулирующих привлечение инвестиций в развитие лесоперерабатывающих производств.

В целом сибирский лесохозяйственный комплекс имеет как огромные неиспользуемые резервы, так и сопоставимые с ними перспективы развития. И для того, чтобы их задействовать, не хватает лишь одного – изменить эталоны мышления.

Анализируя достоинства и недостатки нынешней системы электроэнергетики и предлагаемой РАО ЕЭС России схемы реструктуризации, автор статьи, придерживаясь постулата «не навреди», выявляет направления реформирования, позволяющие избежать нежелательных экономических и социальных последствий.

О направлениях реструктуризации российской энергетики

В. Б. ЛЮБАШЕВСКИЙ,
кандидат социологических наук,
член-корреспондент РАЕН,
генеральный директор ГУП «УЭВ СО РАН»,
Новосибирск

Угроза энергетического кризиса в России в значительной мере обострена нерешенностью ключевых проблем экономики переходного периода, связанных как с недостаточным развитием рыночных институтов и механизмов, так и с несо-



вершенством организации государственного регулирования процессов энергообеспечения, особенно в условиях, когда ограничены возможности использования конкурентных отношений.

Данная ситуация усложняется отсутствием фундаментальных системных исследований и разработок, посвященных методическим проблемам государственного регулирования энергообеспечения в условиях реформирования экономики. Снижение

© ЭКО 2005 г.



энергоёмкости экономики России и повышение эффективности ее энергообеспечения требуют системного подхода к решению проблем совершенствования государственного регулирования в указанной сфере.

Рассмотрим некоторые подходы к решению данной проблемы.

Отечественный и зарубежный опыт

Отечественная и зарубежная практика демонстрирует достаточно широкий спектр различных вариантов организации электроснабжения. При этом важнейшими характеристиками являются:

- ✓ степень развития конкуренции в энергоснабжении;
- ✓ методы формирования тарифов;
- ✓ институциональная структура организации энергоснабжения;
- ✓ характер государственного регулирования энергоснабжения;
- ✓ возможность заключения прямых договорных отношений между поставщиками и потребителями электроэнергии.

До 1992 г. в России функционировала Единая энергоэлектрическая система (ЕЭС) в виде государственной монопольной энергоснабжающей корпорации. Основные преимущества такого подхода – это возможность оптимизации режимов эксплуатации электростанций, эффективное использование резервов мощностей, а также согласование и координация ресурсов для оптимизации и размещения новых мощностей электроэнергетики.

Однако при рыночных отношениях проявились недостатки этой схемы – недостаточно мобильная реакция на изменения спроса и, как следствие, снижение ответственности за качество электроснабжения.

Показателен опыт США, где в большинстве штатов принята схема сегментации энергетики, заключающаяся в территориальной дезинтеграции энергоснабжающих компаний. При этом сохранялись основные положительные эффекты вертикально интегрированных естественных монополий, обеспечивающих надежность и высокое качество энергоснабжения потребителей, расположенных на ограниченной территории, которая обслуживалась данной компанией.

При реформировании электроэнергетики России в 1992 г. этот опыт США не был учтен, несмотря на сходство в структуре организации электроснабжения этих стран: основой энергоснабжения в СССР и России до 1992 г. были производственные энергетические объединения (ПЭО), обслуживающие, как и в США, определенную, закрепленную за ними территорию.

Реализация в 1992 г. указов президента РФ № 923 и № 1334 привела к принципиальным изменениям в организации энергоснабжения России. Было создано Российское акционерное общество энергетики и электрификации (РАО ЕЭС) на основе передачи в его собственность значительной части крупных электростанций, линий электропередач, предприятий инфраструктуры отрасли. На базе сохранившихся в ведении региональных ПЭО энергетических мощностей организованы акционерные общества – АО-энерго. Деятельность данной организационной структуры базируется на следующих положениях:

- потребители региона (зона действия АО-энерго) обеспечиваются электроэнергией от генерирующих объектов, принадлежащих АО-энерго и принятых ими в эксплуатацию (аренду) от РАО ЕЭС России;
- недостающую электрическую мощность и энергию региональные АО-энерго закупают на оптовом рынке, контролируемом РАО ЕЭС;
- оптовый рынок электроэнергии формируется РАО ЕЭС за счет приобретения энергии от АЭС, находящихся в ведении ГП «Росэнергоатом», от ГЭС и ГРЭС РАО ЕЭС, а также от АО-энерго – при наличии у них избытков энергии.

Однако реализованная схема энергоснабжения имеет ряд существенных недостатков, прежде всего вызванных тем, что создание РАО ЕЭС России фактически означало формирование супермонополии, контролирующей общероссийский оптовый рынок электроэнергии.

Более того, одновременно с разрушением иерархически организованной, методически последовательной системы регулирования государственной монополии не была создана рыночная система, отвечающая требованиям согласования интересов субъектов созданного рынка электроэнергетики.

Отметим некоторые недостатки существующей организации энергоснабжения.

□ При коммерциализации субъектов созданного оптового рынка электроэнергии и мощности (ФОРЭМ) юридическое и экономическое подчинение Центрального диспетчерского управления (ЦДУ) холдингу РАО ЕЭС России приводит к нарушениям рационального распределения загрузки мощностей станций, не входящих в РАО ЕЭС.

□ Предоставление исключительных прав РАО ЕЭС в регулировании оптового рынка (ФОРЭМ) усложняет, а иногда препятствует допуску к сетям независимых производителей энергии, что ограничивает создание независимых производителей (особенно малой и средней мощности), а также возможности развития энергетики.

□ Принятая схема регулирования ФОРЭМ не предусматривает развитые процедуры заключения прямых договорных соглашений между крупными потребителями электроэнергетики и отдельными ее поставщиками. Существующие сложности заключения взаимовыгодных прямых договорных соглашений снижают действенность контроля со стороны потребителей за надежностью и качеством энергоснабжения, одновременно ограничивают возможности расширения предоставляемых услуг со стороны энергоснабжающих компаний.

□ Несовершенство организации розничного рынка электроэнергии выражается, прежде всего, в том, что при установленных отношениях между РАО ЕЭС и АО-энерго последние не заинтересованы в замещении низкоэффективного производства электроэнергии на собственных станциях дешевой энергией оптового рынка. В результате стала широко распространена недогрузка мощностей высокоэффективных станций, принадлежащих РАО ЕЭС, при максимальном использовании низкорентабельных АО-энерго. Следствие этого, по оценкам экспертов, – завышение общих затрат на энергоснабжение и соответствующих тарифов на 15–20%.

Недостатки существующей организации энергоснабжения, усугубленные нерациональной тарифной политикой,

обуславливают неудовлетворительное финансовое положение энергетических компаний и, как следствие, их низкую инвестиционную привлекательность.

Концепция реструктуризации: «за» и «против»

Рассмотренные недостатки действующей системы энергоснабжения страны требуют незамедлительного принятия мер по ее реорганизации. Среди специалистов ведутся дискуссии о возможных вариантах реорганизации энергоснабжения, основные из которых сводятся к двум принципиально различающимся направлениям:

- модернизация и совершенствование системы энергоснабжения как естественной монополии общего пользования;
- преобразование системы на основе организации конкурентных оптовых и розничных рынков электроэнергии.

Последнее из этих направлений принято за основу концепции реструктуризации, разрабатываемой руководством РАО ЕЭС России. Принципы предложенной ими реорганизации электроснабжения и ее важнейшие характеристики можно свести к следующим основным положениям.

□ Реорганизацию энергоснабжения предлагается провести на основе дезинтеграции существующей вертикально-интегрированной монополии с отделением видов бизнеса, в которых возможно использование конкурентных рыночных механизмов (генерация и сбыт электроэнергии), от монопольных (транспорт и диспетчеризация).

□ Сектор производства электроэнергии предполагается организовать в виде совокупности генерирующих компаний (около 15 межрегиональных и около 30 региональных компаний), включающих помимо мощностей, входящих в настоящее время в РАО ЕЭС России и ГП «Госэнергоатом», все генерирующие станции, выделяемые из состава АО-энерго.

□ Формируется единая федеральная сеть, включающая все системообразующие сети и функционирующая на первых этапах под управлением РАО ЕЭС. При этом предполагается организационное и бухгалтерское отделение эксплуатации сетей от других видов бизнеса РАО ЕЭС России.

□ АО-энерго преобразуются в региональные распределительные компании, управляющие региональными распределительными сетями, а также региональной сбытовой компанией. На последующих этапах с целью создания условий конкуренции на розничном рынке электроэнергии из состава АО-энерго будут выделены региональные сбытовые компании, которые должны играть роль «гарантирующих поставщиков» и обслуживать любого обратившегося к ним платежеспособного потребителя, находящегося на данной территории.

□ Организуется конкурентный рынок электроэнергии и мощности, который основывается на реализации двух принципиально различающихся режимов взаимодействия поставщиков и потребителей, методов формирования тарифов и диспетчеризации поставок электроэнергии:

- у заключение прямых договорных (контрактных) соглашений между поставщиками и крупными потребителями электроэнергии с реализацией режима поставок в соответствии с заключенным соглашением и их оплатой по договорной цене;
- у организация системы реализации конкурентных рыночных отношений, обеспечивающая текущую сбалансированность производства и потребления электроэнергии. В рамках этой системы осуществляется учет потока заявок производителей и потребителей с указанием объемов и цен спроса и предложения на поставки электроэнергии, фиксирующие изменения функционирования рынка в режиме, максимально приближающемся к реальному времени (в регламенте почасовых изменений). На основе учитываемого потока заявок устанавливаются текущие уровни тарифов, соответствующие величинам «равновесных цен».

□ С целью создания единой вертикали управления энергоснабжением на базе центрального и объединенных региональных диспетчерских управлений (ЦДУ и ОДУ) организуется системный оператор, монополярная деятельность которого контролируется государством. Основная задача системного оператора – разработка и реализация суточных графиков нагрузки генерирующих мощностей, обеспечивающих надежность и качество поставок электроэнергии потребителям.

Предлагаемую реорганизацию планируется осуществить в несколько этапов. На первых этапах основная задача – это организация условий, обеспечивающих создание кон-

куренции на оптовом рынке электроэнергии. На завершающих этапах реорганизации планируется создание условий для либерализации не только оптового, но и региональных розничных рынков на основе конкуренции между сбытовыми компаниями.

По-видимому, следует согласиться с рядом положений концепции реструктуризации энергоснабжения, предлагаемой РАО ЕЭС России. Прежде всего, необходимо положительно оценить следующие предложения.

- Представляется целесообразным предлагаемое расширение практики заключения прямых договорных (контрактных) соглашений между крупными потребителями и поставщиками электроэнергии, обеспечивающих повышение надежности и качества предоставления услуг энергоснабжения.

- Установление уровней тарифов, которые должны обеспечивать производителям энергии полную компенсацию обоснованно понесенных текущих и капитальных затрат, возможность возврата заемных средств, направленных на модернизацию и реновацию энергокомпаний, и необходимую рентабельность.

- Целесообразна организационная и экономическая самостоятельность единой федеральной сети, включающей все системообразующие сети, с переходом к отдельной оплате транспортирования электроэнергии на основе регулируемых государственными органами тарифов на передачу электроэнергии.

Вместе с тем предлагаемая РАО ЕЭС России концепция реструктуризации вызывает принципиальные замечания по существу предлагаемой схемы организации конкурентного рынка, методам ценообразования, схеме институциональных преобразований и организации регулирования энергоснабжения.

Организация конкурентного рынка. Главный недостаток предлагаемой концепции реструктуризации – отсутствие убедительной аргументации преимуществ конкуренции для условий нашей страны по сравнению с регулируемой монополией с точки зрения как повышения эф-

фективности эксплуатации и развития систем энергоснабжения, так и выполнения многих социальных обязательств (охрана окружающей среды, обеспечение коммерчески невыгодного энергоснабжения депрессивных районов, электрификация села и т. д.).

Методы ценообразования. Одним из существенных недостатков предлагаемой схемы организации конкуренции на оптовом рынке электроэнергии является ослабление и даже потеря контроля со стороны государственных органов (ФЭК России) за установлением индивидуальных расчетных цен электростанций, выведенных на ФОРЭМ, и отказ от использования на нем усредненных цен. Предлагаемое формирование тарифов с ориентацией на величину «равновесных цен» должно привести к резкому росту тарифов за счет их определения по стоимостным характеристикам худших электростанций, замыкающих баланс электроэнергии.

С учетом роста цен на электроэнергию, связанного с необходимостью модернизации основных производственных фондов, степень износа которых достигла 50–60%, тарифы на электроэнергию будут неуклонно расти. А такой рост недопустим для экономики страны.

Принятая в рассматриваемой концепции детализация учета стоимостных оценок продавцов и покупателей электроэнергии, в частности при организации «балансирующего рынка», резко усложняет учетные операции. Издержки на выполнение этих операций могут быть достаточно велики, а эффект – неочевиден.

Реорганизация АО-энерго. Намечаемая при организации конкурентного рынка реструктуризация АО-энерго с дальнейшим выделением из них генерирующих мощностей и созданием независимых сбытовых компаний резко ослабляет функции АО-энерго по энергоснабжению регионов. Прежде всего, это подрывает их ответственность за соблюдение надежности энергоснабжения обслуживаемых ими территорий. Одновременно снижается роль федеральной и региональных энергетических комиссий в регулировании ценообразования на потребительском рынке, что также может привести к отрицательным последствиям.

Реорганизация регулирования режимов энергообеспечения. Несмотря на повышение юридического статуса системного оператора, создаваемого на основе ЦДУ и ОДУ, в рассматриваемой концепции предполагается, что системный оператор будет на 100% дочерней организацией РАО ЕЭС. Это сохранит неравноправное положение генерирующих компаний, не входящих в РАО ЕЭС, что чревато нарушением объективности регулирования графиков нагрузки мощностей и режимов энергоснабжения, связанных с необоснованным распределением коммерческих эффектов.

Этапность реорганизации энергоснабжения. При описании намечаемых этапов реструктуризации недооценена важность и продолжительность этапа подготовки, необходимого для проведения любых конструктивных преобразований, который предполагает:

- и ликвидацию просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- и резкое сокращение существующего перекрестного субсидирования промышленностью населения и переход к строго адресной поддержке малоимущих слоев;
- и приведение существующего заниженного уровня цен оптового рынка в соответствие с требованиями компенсации эксплуатационных издержек и учета инвестиционной составляющей в цене электроэнергии.

Решение указанных проблем значительно сложнее проводить в процессе масштабной реструктуризации, чем в существующих условиях, с использованием возможностей государственного регулирования.

* * *

Намечаемые темпы реструктуризации игнорируют важнейшее требование к реализации масштабных преобразований – соблюдение адаптивности, обеспечивающей минимизацию разрушения существующих структур и отношений. Игнорируется постулат «не навреди».

Вполне очевидно, что для такой огромной системы, как система энергоснабжения в России, прежде чем перейти к глобальному тиражированию предлагаемой модели, необходимо проведение опытной проверки, например, в рамках отдельной ОЭС.

Статья, в которой рассказывается об эволюции российских и иностранных брендов алкогольной продукции и перспективах развития этого рынка, будет интересна как широкому читателю, так и маркетологам, менеджерам, работникам рекламных агентств, занимающихся продвижением самой разнообразной продукции.

ЭВОЛЮЦИЯ БРЕНДОВ НА РЫНКЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИИ

А. А. ГРИЦЕНКО,
магистр менеджмента,
Новосибирский государственный
технический университет

Российский рынок алкогольной продукции является одним из наиболее развитых и конкурентных рынков страны. Его современное состояние и перспективы развития связаны не только с открытием рынка для импорта различных видов алкогольной продукции, но также и с распространением общемировой тенденции взаимосвязанности рынков отдельных стран, началом образования единого глобального рынка.

Происшедшие структурные изменения внутреннего российского рынка определили развитие алкогольных брендов. В настоящий момент на рынке представлено огромное количество отечественных и зарубежных брендов, которыми владеют государственные или частные компании. Количество одних только зарегистрированных в России водочных товарных знаков составляет более 3,5 тыс.

Развитие алкогольных брендов в России можно разделить на девять этапов, объединенных в три периода (см. таблицу).

© ЭКО 2005 г.



Этапы эволюции алкогольных брендов в России

I. Исторический период	с XIV века	Этап 1. Возникновение национального бренда «Русская водка»
	Конец XIX – начало XX века	Этап 2. Появление персонифицированных брендов владельцев алкогольных заводов
	1937–1991 гг.	Этап 3. Создание советских алкогольных товарных знаков
II. Современный период	С 1992 г.	Этап 4. Появление на российском рынке водочных брендов импортного производства
	С 1995 г.	Этап 5. Период возникновения массовых алкогольных брендов российского производства
	С 1998 г.	Этап 6. Позиционирование алкогольных брендов в определенном ценовом сегменте
	С 2002 г.	Этап 7. Узкое фокусирование алкогольных брендов на выделенные группы
III. Перспективный период	2007–2009 гг.	Этап 8. Увеличение количества алкогольных брендов
	С 2010 г.	Этап 9. Четкая структуризация брендов на рынке алкогольной продукции

«Исторический период»

Он охватывает первые три этапа развития, с XIV века по 1991 г.

Этап 1. Возникновение национального бренда «Русская водка»

Русская водка – национальный напиток, являющийся одним из самых устойчивых брендов нашей страны. Водка появилась на Руси в XIV веке, когда ее впервые стали производить в окрестностях Москвы. В 1865 г. определение водки как русского национального крепкого алкогольного напитка стало возможным благодаря исследованиям русского химика Д. И. Менделеева, изложенным в его докторской диссертации «О соединении спирта с водою». Менделеев разработал теоретическую основу водочной отрасли, наде-

лив понятие «водка» научными и товарными характеристиками. Слово «водка» стало единственным названием главного спиртного напитка России.

Рекомендации Д. И. Менделеева о производстве водки, которая, помимо прочих характеристик, должна быть разведена водой по весу точно до 40% содержания спирта, были запатентованы в 1884 г. правительством царской России как русская национальная водка – «Московская особенная».

Несмотря на приоритет России в производстве водки, само слово «водка» не является названием алкогольного напитка, исключительное право на использование которого принадлежит только России (для сравнения: названия распространенных алкогольных напитков, таких как коньяк и шампанское, контролируются и принадлежат только производителям из французских провинций *Cognac* и *Champagne*). Водка, помимо России, производится во многих странах, что снижает авторитет русской водки на мировом рынке.

Первым шагом к восстановлению имиджа русского крепкоалкогольного напитка на международном рынке стало издание в 2003 г. Роспатентом РФ постановления, согласно которому наименование «русская водка» может использоваться лишь для продукции, произведенной в России и соответствующей основным свойствам этого товара (заключение о соответствии должно быть выдано производителю Министерством сельского хозяйства РФ). Регистрация наименования «русская водка» позволяет контролировать качество напитка, претендующего на это название. В то же время данное постановление вызывает вполне обоснованное недоумение юристов, специализирующихся на патентном праве, так как зарегистрированное словосочетание «русская водка» не является ни брендом, ни обозначением страны происхождения.

Этап 2. Появление персонифицированных брендов владельцев алкогольных заводов

Еще в петровские времена был издан указ о том, чтобы на продукте указывалась фамилия того, кто его изготовил, – так легче было найти недобросовестных производителей. Появление персонифицированных алкогольных брендов по

фамилии владельца завода-изготовителя в XVIII–XIX веках вполне соответствовало духу того времени и практике, принятой в царской России. Компании были организованы на семейной основе, и потомки продолжали дела своих отцов и дедов под единой торговой маркой основателя компании. Собственник дела своим именем гарантировал высокое и стабильное качество выпускаемой его заводом продукции. Не были исключением и владельцы алкогольных заводов. Таким образом, приобретение персонифицированных торговых марок олицетворяло доверие потребителей к производителям и их репутации.

Водочные компании Журавлева, Синюшина, вдовы Попова были в конце XIX века одними из крупнейших в России. До нашего времени дошли три персонифицированных бренда наиболее известных и крупных владельцев алкогольных заводов дореволюционной России – Смирнов, Шустов и Горбачев.

С небольшого водочного завода, основанного в 1863 г., начинается история известной фирмы Н. Л. Шустова, которая производила и продавала коньяк, ликеры, водку, наливки, спирт и виноградные вина. С 1864 г. берет начало семейное дело П. А. Смирнова – одного из самых известных водочных заводчиков того времени. После Октябрьской революции по декрету советского правительства имущество всех алкогольных заводов в России было национализировано. Потомки и компаньоны Смирнова эмигрировали за границу, где некоторые из них продавали и перепродавали дело и рецепты знаменитых водок Петра Смирнова.

В 1921 г. семья водочного заводчика из Петербурга Горбачева эмигрировала в Берлин, где продолжила заниматься водочным бизнесом. В 1960 г. водочная марка «Gorbatschow» была продана, после чего на долю данной марки компании «Henkell & Sohnlein» приходится порядка 40% всего водочного рынка Германии. А названия торговых марок большинства водок, производимых в настоящий момент в Германии, связаны с Россией и, в большей степени, это именно персонифицированные бренды («Столыпин», «Князь Игорь», «Пушкин», «Толстой», «Петров», «Николай» и другие).

Этап 3. Создание советских алкогольных товарных знаков

Советский период развития алкогольных товарных знаков можно проследить с 1937 г. Именно в этом году на всех заводах СССР были введены унифицированные рецептуры советских водок. Затем последовало значительное расширение ассортимента, что потребовало разработки новых рецептур, соответствующих современным стандартам качества и учитывающих новейшие разработки ученых. Так, в 1938 г. была разработана и в 1941 г. запущена в производство водка марки «Столичная», ставшая в дальнейшем самой популярной маркой в стране.

Постепенно количество водочных торговых знаков в СССР увеличивалось. Совершенствование производства в 1970–1971 гг. позволило разработать рецептуры нового поколения. К ряду уже привычных товарных знаков добавились новые рецептуры водок «Сибирская» и «Посольская».

По аналогии с унифицированным водочным ассортиментом, на различных заводах страны по производству игристых вин была запущена единая торговая марка «Советское шампанское», на заводах по производству пива – торговая марка «Жигулевское» и другие марки.

Алкогольные бренды, производимые в советские годы, принадлежали Всесоюзному внешнеторговому объединению «Союзплодоимпорт», созданному в 1966 г. (кроме торгового знака «Столичная», объединению принадлежали права еще на 42 товарных знака, в том числе на «Московскую», «Русскую», «Пшеничную», «Зубровку», «Перцовку», «Охотничью», «Казацкую», «Старку», «Кубанскую», «Лимонную», «Крепкую», «Столовую» и другие). Это же объединение проводило в Советском Союзе все экспортно-импортные операции с продовольственными товарами.

В советские годы при создании товарных знаков для алкогольной продукции учитывалась общегосударственная задача по обеспечению населения стандартизованными и недорогими товарами широкого профиля. Это и формулировало следующие рамки задач для алкогольных брендов.

□ *Предложение потребителям единых унифицированных алкогольных товарных знаков.*

Ввиду того, что экономика страны была плановой и на внутреннем рынке отсутствовали принципы рыночной экономики с наличием обязательных элементов – конкуренции и свободной торговли – все советские товарные знаки водочной продукции были изготовлены в единой стилистике, разливались в стандартные бутылки и были достаточно унифицированы. Даже большинство дизайнов этикеток алкогольной продукции советского периода, дошедших до 1991 г., создавалось творческой мыслью одного человека.

Стандартизация алкогольных брендов давала значительную экономию. Можно сказать, что технологии брендинга для товарных знаков алкогольной продукции практически не применялись, по крайней мере, на внутреннем рынке. Однако ВВО «Союзплодоимпорт» активно использовало инструменты по продвижению советских товарных знаков на внешние рынки, где в наиболее сильные бренды вкладывались значительные средства.

Несмотря на то, что алкогольные бренды в советские годы создавались в искусственных условиях, без конкуренции, многолетнее присутствие этих торговых марок на российском рынке, в том числе и в современных рыночных условиях, подтверждает их состоятельность, высокую значимость для потребителей и соответствие потребительским ожиданиям.

□ *Объединение вокруг атрибутов нации, выраженных в названиях.*

Названия наиболее сильных алкогольных брендов советского периода связаны с географическими названиями (водка «Московская», пиво «Жигулевское» и другие), или атрибутами государства (шампанское «Советское», водка «Столичная», «Русская»). Бренды олицетворяли коллективную собственность и связующие элементы советского сообщества.

Третий этап эволюции отечественных алкогольных брендов длился до 1991 г. На рынке алкогольной продукции России существовали только общеизвестные с советских времен товарные знаки, которые выпускались огромным количеством российских производителей и характеризовались нестабильным качеством.

Современный период

Возникновение новых брендов на российском рынке алкогольной продукции с 1992 г. имело, помимо последствий реформирования российской экономики и изменений в законодательстве, регулирующем российский рынок алкогольной продукции, следующие предпосылки:

- n становление первых алкогольных компаний, принадлежащих частным владельцам;
- n появление на внутреннем российском рынке иностранных производителей и дистрибьюторов алкогольных брендов, популярных во всем мире. Иностранные компании, владеющие отработанными технологиями реализации марочных и рекламных стратегий, предложили российскому рынку полноценные алкогольные бренды;
- n предпочтение российскими потребителями продукции, произведенной за границей. Многолетнее отсутствие иностранной продукции на рынке выработало повышенный интерес к ней. Российский потребитель готов был покупать именно иностранную алкогольную продукцию с марочными атрибутами и в красивой яркой упаковке, даже если по качеству она не отличалась, а порой и проигрывала продукции, произведенной в России.

Этап 4. Появление на российском рынке массовых водочных брендов импортного производства

В 1992–1995 гг. технологии брендинга с использованием масштабной рекламы на рынке алкогольной продукции России являлись только прерогативой импортной продукции. Российские операторы рынка еще не были готовы использовать подобные марочные инструменты.

Первые позиции на внутреннем российском рынке заняли импортные водочные бренды «Rasputin», «Kremlyovskaya», «Absolut», «Smirnoff», «Finlandia», «Зверь» и спирт «Royal». Большинство из них оказались недолговечными по тем или иным причинам.

Продвижение бренда «Rasputin» при помощи телевизионной рекламы на федеральных каналах с 1992 г. стало чуть ли не прецедентом использования массовой рекламы в российской истории рынка алкогольной продукции. В конце 90-х годов производство бренда «Rasputin», как и производство некоторых других алкогольных брендов импортного

производства, было освоено по официальному лицензионному соглашению уже в России, но и этот шаг не спас его от провала. В настоящий момент «Rasputin» отсутствует на российском рынке, так же как «Зверь» и «Royal».

Наилучшие позиции удалось сохранить мировому лидеру производства водки – бренду «Smirnoff». Уровень рекламной продукции, использованный для продвижения этой водки, был намного выше, чем бренда «Rasputin». Рекламные ролики водки «Smirnoff» были призерами фестиваля «Каннские львы» и достаточно часто показывались в прайм-тайм на общенациональных телеканалах.

В январе 1995 г. фондом «Общественное мнение» был проведен телефонный опрос с целью выяснения предпочтений в телевизионной рекламе алкогольной продукции. Согласно результатам этого исследования, безусловным лидером являлись рекламные ролики бренда «Smirnoff», которые нравились 20% респондентов, роликам брендов «Rasputin», «Зверь» и «Kremlyovskaya» отдавали свое предпочтение 8%, 6 и 4% респондентов соответственно. Бренды «Smirnoff» и «Absolut» в настоящий момент представлены на российском рынке алкогольной продукции, но лидирующих позиций в premium-сегменте они не занимают.

Этап 5. Период возникновения массовых алкогольных брендов российского производства

В середине 90-х годов прошлого столетия российские участники рынка алкогольной продукции поняли, что в борьбе за конечного покупателя можно успешно конкурировать с импортной продукцией, только обладая сильными алкогольными брендами.

Согласно анализу состояния российского рынка, 1995–1996 гг. были самыми критическими для алкогольной отрасли. Объемы производства продукции, в первую очередь водки и ликеро-водочных изделий, снизились в два раза по сравнению со среднестатистическим объемом производства. До 50% алкогольной продукции, представленной на внутреннем рынке России, производилось за рубежом. Помимо этого, было огромное количество фальсифицированной продукции.

Вслед за владельцами импортных алкогольных брендов, крупные российские заводы стали прилагать усилия по продвижению своих торговых марок, в первую очередь на локальных рынках. На этом этапе развития они не были готовы предложить потребительские марки продукции, рассчитанные на различные сегменты и обладающие разными марочными идеями. В основном использовался «зонтичный» бренд завода-изготовителя, и потребитель ассоциировал определенный продукт с определенным производителем и маркой самого завода (продукция московского завода «Кристалл», иркутского «Кедра», новосибирского «ВИНАПа», Санкт-Петербургского «ЛИВИЗа» и других).

Большинство крупных ликеро-водочных производителей России имеют в том регионе, где расположено производство, широко развитую сеть фирменных магазинов по продаже всей продукции, выпускаемой заводом. И фирменные розничные сети имеют преимущественно то же название, что и сам завод, дополнительно рекламируя его. Часть российских производителей алкогольной продукции и в настоящее время работает по схеме массового рекламирования именно марки завода-изготовителя, а не торговых марок выпускаемой продукции.

Развитие технологий брендинга отечественных компаний ассоциируется с брендом «Довгань». Именно В. Довгань первым из российских предпринимателей для продвижения потребительской торговой марки российской водки использовал сильный марочный инструмент – рекламу. Тот успех, которого достиг бренд «Довгань», позволял претендовать на позицию одного из первых полноценных российских алкогольных брендов общенационального уровня.

В середине 90-х годов на российском рынке, вслед за брендом «Довгань», появился второй персонифицированный бренд. Российские потомки знаменитого П. Смирнова учредили ЗАО «Потомки П. А. Смирнова в Москве» и возобновили производство водочной продукции в России под торговой маркой, которая полностью именовалась «Торговый дом потомков поставщика двора Его Величества П. А. Смирно-

ва. Столовое вино № 21», утверждая, что именно им удалось сохранить истинные рецепты производства водок П. А. Смирнова.

После брендов «Довгань» и «Смирновъ» тему персонализации использовала значительная часть российских ликеро-водочных заводов. Их руководство осознало, что российскому потребителю необходим «цветастый балаган с иконами», где вместо Бога – известная личность. Широта охвата известных персон, удостоенных персонализации в торговых марках, поистине поражает: от владельцев ликеро-водочных заводов (практика, уже известная в России с царских времен) до известных военных и исторических деятелей, актеров и, конечно же, политиков.

У персонифицированных алкогольных брендов в России можно выделить две основные функции: коммерческую и политическую. Создание торговой марки с использованием фамилии известного политического деятеля стало неотъемлемой атрибутикой современного политического промоушена в борьбе за лояльность электората в России. Водочные торговые марки «Царь Борис», «Наш Президент», «Первый Президент» красноярского водочного завода «Ярич» продолжили ряд водок, в котором прочное место отводилось маргинальным торговым маркам «Жириновский» и «Ферейн». Заканчивает этот ряд политических персонифицированных брендов водка «Путинка», произведенная по одобрению со стороны ФГУП «Кремль» и представленная на российский рынок в 2003 г.

Этап 6. Позиционирование алкогольных брендов в определенном ценовом сегменте

С 1998 г. участники российского рынка алкогольной продукции начали более дифференцированно подходить к различным группам потребителей. Тем, кто в числе первых дифференцировал свой марочный портфель, удалось концентрировать маркетинговые усилия на привлечении покупателей, имеющих наибольший потенциал в каждом ценовом сегменте. Можно выделить несколько сегментов, в которых наиболее активно продвигались алкогольные бренды общенационального уровня.

Этот период времени ознаменовался тенденцией активного развития российских алкогольных брендов класса premium. Предпосылкой послужил финансовый кризис 1998 г., вследствие которого большинство импортных товаров, насыщавших российский рынок premium-сегмента, в том числе и алкогольные бренды, стали недоступны по ценовому фактору для многих потребителей.

Алкогольный бренд класса premium включал в себя функциональную и социально-эмоциональную составляющие. Функциональная определена высоким качеством алкогольного напитка и дорогим, интересным дизайном бутылки и этикетки. Социально-эмоциональная составляющая выражена в определенной жизненной и стилевой концепциях, вызывая ассоциации с событиями и людьми, имеющими высокий статус.

Наиболее удачно в premium-сегменте был выведен водочный бренд «Русский стандарт» российской компании «Roust Inc.», которому и в настоящий момент принадлежат лидирующие позиции.

В среднем ценовом сегменте в конце 1990-х годов вышла на лидирующие позиции водка «Гжелка» московского завода «Кристалл» (выпускается с 1993 г.). Позднее к ней в борьбе за лидерство на рынке присоединилась водка «Флагман» (ЗАО «Русская ВиноВодочная Компания»), выведенная на рынок в 1998 г. В настоящий момент бренд «Флагман» занимает первую позицию в средней ценовой категории, оттеснив на второе место лидирующую ранее «Гжелку».

В конце 90-х годов российские оптовые компании-дистрибьюторы алкогольной продукции достигли значительных размеров товарооборота, что позволило им стать самостоятельными игроками на российском рынке и не зависеть от действий заводов-изготовителей, продукцию которых они представляли. Именно в этот момент компании-дистрибьюторы начинают продвигать на внутренний российский рынок собственные торговые марки.

На первом этапе оптовые операторы алкогольной продукции, не обладающие собственными производственными мощностями, использовали стратегию семейства торговой

марки и продвигали одну «зонтичную» марку для широкого ассортимента алкогольной продукции, в том числе объединяя алкогольную продукцию нескольких заводов. Первыми в этом направлении были компании с винной направленностью – «Дионис Клуб» и «Винорум», которые позиционировали свои винные бренды в среднем ценовом сегменте российского рынка.

Этап 7. Узкое фокусирование алкогольных брендов на выделенные группы

С развитием брендинговых технологий российские компании вынуждены диверсифицировать свой марочный портфель, используя узкое фокусирование и ориентируясь на небольшие (менее привлекательные) группы потребителей. Данный этап прослеживается примерно с 2002 г.

Происходит выделение групп потребителей, обладающих одинаковыми жизненными ценностями (к примеру, группы людей с равным уровнем доходов и общим стилем жизни) внутри определенного ценового сегмента. Высокая степень дифференциации алкогольных брендов позволяет достичь приверженности потребителей в долгосрочном плане за счет того, что бренды узнаваемы и обладают ярко выраженной индивидуальностью. При этом бренд обладает особыми характеристиками, специально разработанной под потребителя эксклюзивной упаковкой и особым имиджем. Однако здесь встает вопрос о готовности покупателя оплачивать дополнительные затраты производителя на разработку таких сложных брендов.

Задача бренд-менеджеров алкогольных компаний состоит в оценке привлекательности сформированных целевых групп и экономической перспективы создания узкофокусированных брендов, удовлетворяющих потребности целевых потребителей. На российском рынке алкогольной продукции в настоящий момент представлено большое количество таких брендов. Рассмотрим в качестве примера несколько вариантов выделения целевых групп на российском рынке водки в среднем ценовом и premium-сегментах.

Компания «Уайтхолл» осенью 2002 г. выпустила на российский рынок водку класса superpremium под торговой

маркой «Kauffman Luxury» (г-н М. Кауфман является основателем и президентом компании «Уайтхолл»). Водку данной торговой марки отличают две особенности: это первая в мире водка, производимая на основе винтажного спирта, и она является самой дорогой водкой в мире. Водка «Kauffman Luxury» изготавливается один раз в год ограниченной партией в 25 тыс. бутылок, и для производства используются спирты только одного года урожая. На этапе вывода на рынок водка была представлена только в восьми самых дорогих ресторанах Москвы. Указанные особенности позволяют позиционировать ее для потребителей из высшего общества, превыше всего ценящих избирательность и элитарность.

В premium-сегменте российского рынка можно выделить водочную ретро-марку «Политбюро». Данный бренд ориентирован на узкую группу российских потребителей, которую можно определить как «старую советскую партийную номенклатуру». Ось позиционирования бренда «Политбюро» выстроена в отношении потребителей старшего поколения, имеющих в настоящий момент высокий достаток и продолжающих испытывать ностальгическую привязанность к идеям коммунизма. Данный бренд не может рассчитывать на успешное будущее, так как потребители старшего поколения, скорее, малообеспечены, а их аудитория постоянно сокращается за счет естественного старения.

Более успешным может быть выход на рынок другой водочной ретро-марки – «Зеленая марка» (завод «Топаз»), позиционируемой в среднем ценовом сегменте и имеющей достаточно узкое фокусирование. Эмоциональное и ценностное восприятие данного бренда ориентировано на ностальгические чувства потребителей старшего поколения, отнесенные в лучшие годы советского периода. Оформление выполнено в стиле минимализма с элементами, присущими советской эпохе (на бутылке – шнурок из мешковины и печать). Бренд «Зеленая марка» имеет полностью законченный образ и продукта и рекламного воздействия на узкий круг потребителей с единими жизненными ценностями.

Перспективный период

Российский рынок алкогольной продукции вступит в этот период уже в ближайшие годы (2007–2010 гг.).

Этап 8. Увеличение количества алкогольных брендов

Этап 9. Четкая структуризация брендов на рынке алкогольной продукции

Можно выделить следующие перспективные направления:

- развитие совместного брендинга;
- усиление и глобализация крупнейших алкогольных брендов (один мир, один бренд);
- развитие частных марок розничных сетей для алкогольной продукции.

Во время вступления российского рынка алкогольной продукции в восьмой этап потребителей ожидает максимальное насыщение внутреннего рынка алкогольными брендами различных форматов, рассчитанных на разнообразные сегменты и целевые ниши. Российские компании будут создавать бренды, ориентированные на небольшие целевые группы, которые малопривлекательны в долгосрочной перспективе.

В качестве общего итога после прохождения двух перспективных этапов рынок алкогольной продукции России ожидает:

- ✓ уменьшение количества алкогольных брендов, представленных на внутреннем рынке (с развитием рынка алкогольной продукции произойдет сокращение слабых торговых марок за счет рыночного давления со стороны наиболее сильных);
- ✓ снижение количества участников алкогольного рынка, как среди производителей, так и среди оптовых операторов;
- ✓ четкая структуризация рынка алкогольной продукции России;
- ✓ возникновение больших административных и финансовых барьеров для входа на внутренний рынок России. Потребуется очень значительные финансовые вложения для того, чтобы вывести и закрепить на рынке алкогольной продукции новую марку;
- ✓ создание крупных алкогольных холдингов и различных альянсов между участниками российского рынка на основе вертикально или горизонтально-интегрированных схем взаимодействия.

Несмотря на благоприятные условия для развития брендинга алкогольной продукции в настоящий момент, компании-участницы должны четко понимать, что через 4–6 лет на рынке останутся только компании-лидеры, обладающие сильными брендами общенационального масштаба, развитой системой дистрибьюции и высококачественной продукцией с низкой себестоимостью.

Проведенный краткий анализ эволюции торговых марок алкогольной продукции позволяет выявить основные проблемы в формировании марочных стратегий.

□ *Нестабильность брендов алкогольной продукции*

Для российского рынка характерна тенденция быстрой смены приверженности и лояльности покупателей к брендам, прослеживается чередование их популярности. Алкогольный рынок характеризуется неустойчивостью и свободным доступом для вывода новых марок.

□ *Нестабильность экономического положения*

Эта неустойчивость в последнее десятилетие не позволяла российским алкогольным компаниям быть уверенными в стабильном развитии рынка. Помимо этого существует нестабильность взаимоотношений между дистрибьюторскими структурами и заводами-изготовителями. Эти факторы объясняют краткосрочность многих алкогольных проектов.

□ *Фальсифицированное производство*

Для производителей алкогольной продукции одной из наиболее актуальных проблем, связанных с продвижением бренда, является нелегальное производство. Поддельная продукция имеет низкое качество, что дискредитирует оригинального производителя.

□ *Высокая чувствительность российского потребителя к цене*

Некоторые производители алкогольной продукции склонны видеть проблему, связанную с созданием бренда, и в том, что большая часть их продукции относится к эконом-сегменту, в котором потребитель особенно чувствителен к цене, и это не позволяет производителю тратить значительные средства на рекламу.

В дальнейшем российские участники рынка алкогольной продукции все в большей степени будут зависеть от своих западных конкурентов и партнеров. И это, помимо передачи опыта по созданию успешных торговых марок и формированию для них марочных стратегий, в основном коснется диверсификации марочного портфеля компаний. Для успешной конкурентной борьбы российским компаниям необходимо четко представлять ассортиментный и марочный портфели крупнейших алкогольных корпораций (десять крупнейших корпораций контролируют более 50% мирового рынка), чтобы наиболее эффективно противопоставить им собственные. Несмотря на то, что многие мировые лидеры алкогольного рынка не имеют прямых аналогов продукции, выпускаемой российскими компаниями, необходимо отслеживать и скрытую конкуренцию, которая заключается в переходе части покупателей на менее традиционные алкогольные напитки (которые как раз и предлагают на российском рынке мировые лидеры) и расширении границ рынков.

Сравнительная характеристика рынков алкогольных напитков России и других стран позволяет выделить следующую наиболее важную особенность. На российском рынке представлено большое количество участников с множеством собственных брендов. В разнообразии потребителю разобраться сложно, и, как следствие, ни один из участников и ни один из брендов, существующих на российском рынке, не обладает доминирующей долей.

* * *

Из проведенного анализа развития брендов алкогольной продукции в России видно, что для компании недостаточно добиться первоначального успеха по созданию и выведению бренда на рынок, намного сложнее закрепить достигнутый успех и нарастить в дальнейшем объемы продаж продукции, что удастся только единичным производителям. Необходимо успешно корректировать бренд и его марочную стратегию ввиду изменения внешних условий рынка. В процессе эволюции алкогольных брендов на российском рынке произошел переход от использования марки семейства к мультибрендинговым технологиям с узким фокусированием торговых марок.

Основную идею статьи можно выразить в двух словах – «мотивирующие стимулы». Автор поднимает актуальную проблему. Почему при переходе к рыночным отношениям оказались неостребованными хорошо развитые при социализме формы организации и стимулирования труда?

Статья для специалистов по организации и оплате труда, социологов, производственных психологов.

Традиционное стимулирование соперничества

В. С. ТИКИН,
Марийский государственный университет

Задолго до создания теории менеджмента отмечалось: «Стабильность, бережливость и общая благонадежность работников важны так же, как и их развитие. Дружеское отношение и общность интересов, взаимное сочувствие между рабочим и хозяевами так же в высшей степени важны»¹. Поэтому в коллективе работников так важна дружеская атмосфера.

Можно ли сотрудничать в конкурентной среде?

Одним из нововведений в российской практике управления стала переориентация кадровой политики на формирование устойчивой корпоративной культуры, внутрифирменных ценностей и правил поведения, которые, не будучи закрепленными официально в Трудовом кодексе, принимаются в качестве основы партнерства между администрацией предприятия и персоналом.

Фирмы с ярко выраженной корпоративной культурой гораздо лучше используют человеческие ресурсы, ведь корпоративная культура – одно из самых эффективных средств привлечения и мотивации сотрудников.

Системы поощрения и стимулирования творческой инициативы должны предусматривать не только материальные

¹ Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. В 3 т. / Пер. с англ. Общ. ред. А.Г. Милейковского. М.: Прогресс. 1981. Т. 1. С. 319.



и финансовые стимулы, но и возможность морального поощрения, служебного продвижения, обучения и т. п. Формирование чувства удовлетворенности от проделанной работы приводит к тому, что сотрудники становятся носителями пропаганды своей фирмы в массы через своих близких и знакомых.

Отдельного рассмотрения заслуживает проблема выбора между соперничеством и сотрудничеством, весьма существенная для группового взаимодействия. Если в организации доминирует склонность к сотрудничеству, то работники настроены на конструктивное восприятие чужого мнения, так как у всех есть общая цель, в соответствии с которой и будут отбираться наиболее подходящие варианты решений. Причем каждый будет ощущать свое непосредственное участие в осуществлении целей организации, свою полезность и значимость.

Межличностные отношения внутри производственного коллектива способны приобретать совершенно неожиданные формы. Любой член бригады, участка, цеха стремится быть на виду, иметь определенную значимость для других, показать максимум своих способностей и даже продемонстрировать свое превосходство.

Существует определенный набор приемов, позволяющих эффективно управлять подчиненными. Стимулирование индивидуального профессионального развития личного мастерства за счет включения механизмов личной заинтересованности и персональной ответственности – такова специфика нового подхода в кадровом менеджменте. Его применение, в конечном счете, было нацелено на то, чтобы повысить производственную активность всех работников и сделать предприятие более конкурентоспособным.

Корпоративная культура: забытое старое

Среди многочисленных факторов, выделяемых в качестве стимулов, повышающих производительность труда, одним из главных я считаю организацию почему-то забытого в последние годы соревнования. Замечу, что все советские социалистические «доски передовиков труда»,

значки, почетные грамоты и т. д. были классическим атрибутом корпоративной культуры многих западных компаний с давней и славной историей.

А вот несколько примеров из современной книги по «западному» менеджменту. Автор книги «Большая игра в бизнес» Д. Стэк пишет: «Мы купили большущий красивый кубок, который назвали переходящим. Мы объявили, что ежемесячно им будет награждаться цех, имеющий самые высокие показатели по отгрузке. Позднее мы добавили еще одно условие победы: соблюдение сроков поставки – потому что у нас с этим тоже были сложности»². «А потом мы устроили конкурс на образцовое рабочее место. Собиралась комиссия. Результаты оценивались определенным количеством очков. Скажем, если пол чисто подметен, какое-то количество очков добавлялось. И, наоборот, если на полу валялся мусор, очки вычитались. В конце месяца цех, набравший наибольшее количество очков, получал награду».

Сходная мысль встречается в другой книге: «Прямая обязанность менеджера – способствовать экспериментаторству, стимулировать рабочих на поиск новых форм более эффективных методов производства», – считает профессор Гарвардской школы бизнеса Роберт Хейс. В качестве конкретных способов обучения рабочих он предлагает поездки сотрудников на другие предприятия и, по возможности, организацию соревнования (выделено авт. – **В. Т.**)³.

Ритуалы, сложившиеся в любой фирме, служат средством для наглядной демонстрации ее ценностных ориентаций. Они прямо или косвенно высвечивают ее образ. Среди различного рода ритуалов следует выделить церемонии чествования героев, празднования юбилеев, успехов компании, публичных поощрений и т. д. Хорошо организованные мероприятия такого рода закрепляют ценности, работники запоминают своих героев. А героями фирмы становятся лишь преуспевшие в личном соперничестве.

² Стэк Д. Большая игра в Бизнес: Единственный разумный способ руководить компанией. М.: Деловая лига, 1994. С. 68.

³ Международные экономические отношения. В 2 т. Т. 1 / Под общей ред. Р. И. Хасбулатова. М.: Новости, Академия нового мышления, 1991. – 424 с.

Геракл на фирме

Именно наличие героев в фирме является важным составным элементом культуры. Наиболее дальновидные руководители компаний специально подбирают людей для «героических» ролей, зная, что они послужат примером для подражания. Легенды, создающиеся вокруг них, отражают историю, в основе которой лежат изменения, происходящие в фирме, в закодированном виде передают унаследованные ценностные ориентации.

Существующая мотивация и конкретные способы поведения человека в процессе труда, в рамках отношений распределения, а затем реализации доходов и потребления образуют сейчас своего рода «солнечное сплетение» – центр социально-экономических проблем нашего общества. Стимулирование труда – это, прежде всего, внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Вместе с тем оно несет в себе и нематериальную нагрузку, позволяющую человеку реализовать себя на производстве одновременно как личность и работника. Мотивация выполняет экономическую, социальную, нравственную функции.

В современной российской экономической литературе почти совсем не упоминается о соревновании как категории общественного производства. Между тем на первое место в любой экономике выходит рост производительности труда и как результат – повышение эффективности производства, с которыми и связывалось в свое время «социалистическое» соревнование. Организация соревнования – наиболее дешевый вид капитальных вложений, так как позволяет быстро распространять передовой опыт.

Так, для восстановления экономики Германии оказалось необходимым возрождение не конкуренции, которая существует независимо от желания отдельных людей, а соревнования: «Соревнование вместо эгоизма», – считал Л. Эрхард⁴.

Если обратиться к исторической литературе, то легко обнаружить, что предложения об использовании соревно-

⁴ Эрхард Л. Благополучие для всех. США: ПОСЕВ, 1990. С. 16.

вания в общественных целях поступали значительно раньше, чем за его организацию взялись большевики. Можно привести множество высказываний, сделанных задолго до К. Маркса и В. И. Ленина, о значении соревнования в развитии производства.

Утопия живет и побеждает

Для доказательства достаточно упомянуть одного из первых крупных экономистов и государственных деятелей – А. Р. Тюрго, который утопистом никогда не являлся: «Если сильно захотеть, ничто не может быть легче, чем направить на общепользные и известные цели соревнование (!!! – **Т. В.**) и склонности народа, столь чувствительного в вопросах чести»⁵.

Наиболее интересен следующий факт. Задолго до построения «социализма» Р.Оуэн впервые на своей фабрике пытался практически наладить соревнование среди рабочих, и его результаты, по свидетельствам очевидцев, были весьма внушительны.

Русский революционер-демократ Н. А. Добролюбов писал, что на фабрике Оуэна «лентяй и плохой работник подвергались порицанию и презрению... неумеющих учили более искусные; лучшие мастера пользовались общим почетом; во всей массе работников явилось чувство (чувство!!! – **Т. В.**) живого соревнования, добросовестность в работе водворялась все более и более вместе с упрочением нравственных начал. Всякий чувствовал себя ответственным уже не перед эксплуататором-хозяином, которого и обмануть не грех, не перед начальственной властью, на которую всегда смотрят с некоторой недоверчивостью и даже враждебностью, а перед целым обществом своих товарищей... Такого рода ответственность, соединенная с чувством правильно настроенного, здорового самолюбия, была самым лучшим двигателем всего хода дел на фабрике»⁶.

⁵ Тюрго А. Р. Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1961. С. 51.

⁶ Социалистическое соревнование. 1983. № 6. С. 68.

Общеизвестно, что состояние дел на фабрике Р. Оуэна, а также положение рабочих и их детей очень отличались от организации труда и социального положения работников на других фабриках Великобритании, и в конце XX века благодарные потомки в Великобритании поставили Р. Оуэну памятник за достигнутые им успехи в организации труда и социального обеспечения рабочих и их детей.

Социалистическое соревнование на службе капитализма

Демонстрируя возможности руководителя по организации производства на капиталистическом предприятии, Д. Карнеги приводит пример с менеджером по улучшению организации труда, который с помощью небольшого кусочка мела успешно организовал соперничество разных смен в сталелитейном цехе.

«На заводе, принадлежащем Чарлзу Швабу, был один начальник цеха, чьи рабочие не выполняли сменного задания.

– Как это может быть, – спросил Шваб, – что такой дельный человек, как вы, не в состоянии добиться выполнения задания?»

– Не знаю, – ответил инженер, я уговаривал рабочих, я их подгонял, я ругался, рвал и метал, я грозил им вечным проклятием и увольнением. Но все безрезультатно. Они просто не хотят как следует работать.

Разговор происходил в конце дня, как раз перед приходом ночной смены.

– Дайте мне кусок мела, – сказал Шваб. Затем, обернувшись к ближайшему рабочему, он спросил: – Сколько плавок дала сегодня ваша смена?»

– Шесть.

Не говоря ни слова, Шваб нарисовал мелом на полу большую шестерку и ушел.

Когда пришли рабочие ночной смены, они увидели цифру «6» и спросили, что она означает.

– Сегодня приходил сам хозяин, – ответили рабочие дневной смены. – Поинтересовался, сколько мы дали плавок, мы сказали – шесть. Он записал это мелом на полу.

На следующее утро Шваб снова зашел в литейный цех. Ночная смена стерла цифру «6» и заменила ее большой цифрой «7».

Рабочие дневной смены, придя, увидели нарисованную мелом на полу большую семерку. Ах так, значит, ночная смена считает себя лучше дневной? Ну хорошо, они покажут ночной смене! Они энергично взялись за дело, а вечером, уходя, нарисовали огромную горделивую цифру «10». Темп стал нарастать.

Вскоре этот отстающий цех обогнал по выработке все остальные цехи завода».

Предоставим слово Чарлзу Швабу. «Лучший способ добиться, чтобы дело было сделано, – говорит Шваб, – это поощрять соперничество. Я имею в виду не низменное, корыстное соперничество, а стремление добиться превосходства»⁷.

Перед нами – иллюстрация реализации учения об организации «социалистического» соревнования в американских условиях. В приведенном примере специалисты по соревнованию мгновенно обнаружат всем известные принципы: гласность, сравнимость и возможность повторения предыдущего опыта.

К. Маркс строго разграничил понятия конкуренции и промышленного соревнования. Он считал, что конкуренция – это соревнование ради прибыли, что это торговое, а не промышленное соревнование.

Необходимым условием для возникновения соревнования является кооперация труда, а достаточным – сравнимость результатов. Поэтому для успешной организации соперничества должен существовать критерий сравнимости результатов, который не зависит от воли и сознания и тех, кто соревнуется, и тех, кто подводит итоги соревнования. Необходимо правильно установить или выработать такой критерий сравнимости. А польза выразится в повышении производительности труда. При менеджменте любого уровня.

⁷ Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. с англ. Общ. ред. и предисл. В. П. Зинченко и Ю. М. Жукова. Спб: Лениздат, 1992. С. 206.

В период роста предприятия одним из главных источников его дальнейшего развития становится дополнительный акционерный капитал. Чтобы привлечь новых инвесторов, менеджмент корпорации должен иметь в их глазах высокую оценку. При отсутствии доступа к внутренней управленческой отчетности потенциальным инвесторам трудно принимать необходимые решения.

Поэтому нужен достаточно простой и в то же время надежный инструмент оценки бизнеса по данным открытой отчетности. Эту роль может выполнить предлагаемый в статье подход к определению результативности менеджмента корпораций. Подход основан на показателях, традиционно используемых при анализе хозяйственной деятельности, и позволяет оценивать результативность бизнеса по достаточно полной совокупности его характеристик.

Как действовать менеджерам корпораций в интересах их собственников

А. С. ТОНКИХ,
кандидат экономических наук,
Инженерно-экономический институт,
Глазов

Нередко конфликт интересов менеджеров и владельцев корпорации возникает именно вследствие отсутствия или нечеткого обозначения обобщающего показателя деятельности управляющих. Положение усугубляется еще и различиями в интересах акционеров.

В процессе корпоративного управления акционеры корпорации могут ставить перед менеджерами различные цели. Приоритет той или иной цели по-разному трактуется в рамках существующей теории фирмы. Наиболее распространено утверждение, что корпорация должна работать так, чтобы обеспечивать максимальный доход ее владельцам. Существуют и другие области максимизации – продажи, прибыль, темпы роста активов и богатство акционеров.

© ЭКО 2005 г.



Многообразие целей определяет различия в требованиях собственников, предъявляемых к менеджерам корпорации. Значит, менеджмент при всем желании не в силах действовать в интересах акционеров, так как требования тех размыты. Как согласовать требования акционеров между собой, чтобы соблюсти интересы как можно большего числа владельцев? Предлагаю ответ.

С позиции действующего предприятия ведущая роль принадлежит анализу прибыли, выручки, производительности и капитализации. Анализ именно этих показателей позволит определить возможные «точки роста» и перспективные направления, которые дают возможность компании в будущем добиться успеха в реализации избранной стратегии.

Принцип развивающегося предприятия подразумевает, что динамика корпоративных структур – основная их характеристика. Значит, применимы принципы динамической сопоставимости и динамической соподчиненности показателей бизнеса. Принципы динамической сопоставимости и соподчиненности показателей означают, что последние должны гарантировать сравнимость изменяющихся характеристик результативности принимаемых решений. В частности, может быть использована идея упорядочения темпов показателей динамики экономических систем для определения нормы такой динамики¹. Идея состоит в том, что несопоставимые в статике характеристики хозяйствующего субъекта становятся сопоставимыми в динамике.

Проиллюстрируем это простым примером. Пусть имеются три показателя:

- 1) длительность обращения дебиторской задолженности;
- 2) среднесписочная численность работающих;
- 3) валовая прибыль корпорации.

Все показатели даны в принятых для них единицах измерения.

Сказать об этих величинах что-либо трудно, если их рассматривать как статические данные. В динамике имеем другую картину: длительность обращения дебиторской задол-

¹ Сыроежин И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. М.: Экономика, 1980. – 192 с.

женности должна снижаться, что характеризует эффективное управление оборотными активами; валовая прибыль – увеличиваться быстрее, чем численность работающих, значит, расти производительность труда.

Если ввести следующие обозначения:

h_1 – темп роста валовой прибыли;

h_2 – темп роста численности персонала;

h_3 – темп роста длительности оборота дебиторской задолженности,

то вышеприведенное утверждение обретет вид:

$$h_1 > h_2 > h_3.$$

То есть в динамике темповые характеристики системы имеют некоторый эффективный порядок, могут быть про ранжированы.

Если рассматривать корпоративную систему в целом, можно сопоставить результаты (показатели) хозяйственной деятельности анализируемого предприятия:

а) с общепринятыми нормами оценки эффективности управления ресурсами;

б) с аналогичными данными за предыдущие годы, для изучения тенденций улучшения или ухудшения экономического состояния предприятия;

в) с аналогичными данными по другим предприятиям, что позволяет выявить конкурентные возможности;

г) с различными неоднородными показателями анализируемого предприятия в одном и том же временном интервале.

Принципы динамической сопоставимости и соподчиненности реализуемы, так как темповые характеристики экономической динамики – это безразмерные, сопоставимые величины.

В качестве основных характеристик корпоративного управления целесообразно выбрать наиболее информативные показатели: выручка от реализации продукции (*ВР*), прибыль до налогообложения (*П*), чистая прибыль (*ЧП*), численность персонала (*Ч*), рыночная капитализация (*К*). Именно через эти показатели обычно оценивается деятельность наемных менеджеров. Чем эти показатели хороши? *Во-первых*, они соответствуют принципу действующего

предприятия. *Во-вторых*, они в полной мере отражают развитие предприятия, его рост и способность к адаптации, так как являются результирующими (их изменение показывает возможность предприятия приспосабливаться к изменению условий внешней среды). Трансформация в составе корпоративных объединений в конечном итоге также выражается в изменении упомянутых характеристик. *В-третьих*, в условиях ограниченной информации, свойственной корпоративному управлению, рассматриваемые показатели наиболее доступны в силу того, что обязательны к опубликованию в средствах массовой информации и учитываются при составлении рейтингов предприятий. *В-четвертых*, они отражают важнейшие финансовые характеристики для настоящих и потенциальных акционеров: экономический рост и размер корпорации – *ВР*, отдача от авансированного капитала – *П* и *ЧП*, эффективность использования ресурсов и производительность – *Ч*, рост благосостояния владельцев – *К*. *В-пятых*, настоящие показатели легко поддаются упорядочиванию в динамике.

Следовательно, на основе представленных показателей можно получить информативные аналитические выводы о деятельности менеджеров в интересах акционеров, сформулированные в терминах сопоставимых, «темповых» характеристик. Полученные выводы позволят принимать обоснованные решения в сфере корпоративного управления.

Как отмечалось, корпоративные системы динамичны, поэтому важно знать достаточные условия для выявления успешно развивающихся систем. Для определения таких условий упорядочим рассмотренные выше показатели. Зададим эталонную норму развития корпоративных систем.

Так, «золотое правило экономики предприятия»² имеет вид:

$$1 < h(ВР) < h(П), \quad (1)$$

где h – функция темпа.

Двойное неравенство имеет очевидную интерпретацию. Левое неравенство означает, что организация находится в

² Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.

состоянии роста, масштабы ее деятельности увеличиваются. Из второго неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что вызвано относительным снижением постоянных издержек при росте объема продаж.

Введем в (1) показатели численности работающих ($Ч$), чистой прибыли ($ЧП$) и капитализации ($К$):

$$1 < h(Ч) < h(ВР) < h(П) < h(ЧП) < h(К). \quad (2)$$

Неравенство $h(Ч) < h(ВР)$ следует из требования роста производительности труда, рассчитываемой как отношение $ВР$ к $Ч$. Неравенство $h(П) < h(ЧП)$ также объяснимо. Чистая прибыль (в отличие от прибыли до налогообложения) полностью поступает в распоряжение акционеров. Естественно предположить, что акционеры компании заинтересованы, чтобы чистая прибыль росла быстрее прибыли до налогообложения. При этом необходимо задействовать методы налогового планирования и оптимизации налогообложения для снижения налогового бремени.

Доминирование темпа показателя $К$ над темпами остальных характеристик означает, что для любого акционера желательно как можно большее увеличение курсовой стоимости принадлежащих ему акций.

Выражение (2) – это *условие эталонной динамики развития компании и основа управления корпорацией в интересах ее акционеров*. Степень приближения реальной динамики к эталонной будет характеризовать уровень менеджмента корпоративных систем, а также его соответствие ожиданиям акционеров. Помимо этого, выражение (2) в необходимой мере описывает направление развития предприятия и может служить основой мониторинга деятельности корпораций различных отраслей.

Измерить степень приближения к нормативному порядку можно на основе различных методов, используемых в статистике. Например, расчет с применением коэффициента ранговой корреляции Спирмена весьма нагляден и легко интерпретируем. Так, если коэффициент положителен, то развитие происходит в нужном направлении. Чем ближе его значение к 1, тем в большей степени решения менеджмента корпорации отвечают интересам акционеров. Эталонный

порядок реализуется при значении коэффициента, равном 1. Если же рассчитанный коэффициент Спирмена отрицателен, динамика корпоративных систем будет обратной рекомендуемой (при значении коэффициента -1 динамика становится абсолютно противоположной эталонной).

Рассмотрим, как реализуется фактическая динамика по отношению к нормативной, на примере деятельности некоторых корпоративных систем за 2001–2003 гг. (таблица).

Из таблицы видно, что менеджеры многих корпораций далеко не всегда действуют в интересах акционеров. Во многих случаях даже отдаленно не достигается эталонное значение коэффициента результативности менеджмента (равное 1). Достаточно успешно (в оценке, основанной на нормативной динамике) осуществлялось корпоративное управление в «Газпроме»: в 2001 г. соответствие достигает уровня 0,9429; в «Сибнефти»: в 2001 г. – 1,0000; на «Первоуральском новотрубном заводе»: в 2001 г. – 0,9429, в «Северстали»: в 2002 г. – 0,9429; на «Мечеле»: в 2002 г. – 0,9429; в «Лукойле»: в 2003 г. – 0,8286. Однако у многих перечисленных компаний нет стабильности в соблюдении нормативного движения. В предыдущие или последующие годы происходило значительное снижение качества менеджмента.

Достаточно стабильно на высоком уровне корпоративное управление осуществлялось лишь в двух компаниях из списка: в «Газпроме» и «Ростелекоме».

Имеется также и значительное число компаний, управление которыми характеризуется обратной динамикой результативности, значения коэффициента Спирмена там отрицательные. Например, среди них такие известные и значимые для экономики страны корпорации, как «Сургутнефтегаз», «Норильский никель», «АвтоВАЗ».

На основании представленных расчетов можно сделать вывод, что в России корпоративное управление в интересах акционеров компании находится на достаточно низком уровне даже на тех предприятиях, где акционеры принимают участие в оперативном управлении («Сургутнефтегаз», «Норильский никель»). Кроме того, проведенные расчеты вскрыли интересный факт: корпорации, принадлежащие госу-

Оценка совпадения реальной и эталонной динамики некоторых российских корпоративных систем за период 2001–2003 гг.

Корпоративная система	Коэффициент соответствия эталонных и фактических порядков динамики системы (уровень результативности менеджмента)		
	2001	2002	2003
«Газпром»	0,9429	0,6000	0,8286
РАО «ЕЭС России»	0,0286	0,6000	–0,3714
«Лукойл»	0,0286	0,0857	0,8286
«ЮКОС»	0,4286	0,1429	н/д
«Норильский никель»	н/д	–0,0857	0,6571
«Северсталь»	–0,1429	0,9429	0,8286
«Сильвинит»	–0,0857	0,7714	0,0286
«Сургутнефтегаз»	–0,0286	–0,0286	0,3714
«Мосэнерго»	0,1429	0,1429	0,7714
«Балтика»	н/д	–0,0857	–0,6000
«Сибнефть»	1,0000	0,1429	0,1429
«Объединенные машиностроительные заводы»	0,6000	0,8286	–0,5429
«Мечел»	0,0857	0,9429	0,8286
«Ростелеком»	0,7714	0,8857	0,6571
«Первоуральский новотрубный завод»	0,9429	0,0857	0,0857
«Нижекамкшина»	–0,6000	0,5429	0,6000
«Пермэнерго»	–0,6571	0,0857	0,8286
«Вимм-Билль-Данн»	н/д	0,0286	–0,7143
«АвтоВАЗ»	0,7714	–0,6000	–0,0857
«Красный Октябрь»	0,2571	0,0286	–0,0286
«Мобильные телесистемы»	0,3714	0,2571	0,5429

Рассчитано по: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», www.raexpert.ru

дарству («Газпром», «Ростелеком»), вопреки стереотипному мнению управляются эффективнее (если говорить об интересах акционеров), чем корпорации, где оперативное управление осуществляется крупными акционерами («Сургутнефтегаз», «Норильский никель», «Вимм-Билль-Данн»). Это объясняется тем, что государство имеет большие воз-

возможности осуществления контроля зависимых от него хозяйственных организаций и протекающих в них процессов по сравнению с частными инвесторами. Данное обстоятельство мотивирует менеджеров предприятий с государственным участием добросовестно соблюдать интересы собственников.

Представляется, что с развитием фондового рынка и института частного инвестирования возникнет существенная корреляция между рассмотренными оценками и рыночной стоимостью компаний. Предприятия, не следующие эталонной динамике, будут иметь невысокую рыночную стоимость, и наоборот, компании, достигшие эталона, станут котироваться достаточно высоко.

«ЭКО»-информ

Госдума приняла поправки в закон «Об акционерных обществах», устанавливающие порядок обжалования в судах решений советов директоров, сообщает «ИНТЕРФАКС-АФИ».

Согласно документу, член совета директоров (наблюдательного совета) общества, не участвовавший в голосовании или голосовавший против решения, принятого советом директоров (наблюдательным советом), вправе обжаловать в суде это решение в случае, если таким решением нарушены его права и законные интересы.

Заявление в суд может быть подано в течение одного месяца со дня, когда член совета директоров (наблюдательного совета) узнал или должен был узнать о принятом решении.

Принятые поправки, с одной стороны, должны быть направлены на отстаивание интересов акционеров ввиду того, что теперь появится механизм обжалования решений, принятых без учета мнения некоторых членов совета директоров, делегированных определенными группами акционеров.

С другой стороны, вступление в силу данных поправок может создать основу для злоупотребления своим положением со стороны некоторых групп акционеров, что может негативно отразиться в целом на эффективности работы компании. Задействование судебной системы на стадии рассмотрения вопросов советом директоров может внести дополнительную неразбериху в процесс управления компаниями.

Таким образом, отрицательный эффект от данных поправок может быть больше положительного, и их полезность вполне можно поставить под сомнение.

**Источник: Вестник Русского экономического общества.
Вып. 145. www.ress.ru**

В статье подробно рассмотрены проблемы эффективного управления государственной и муниципальной собственностью.

Управление государственной и муниципальной собственностью

В. О. ФЕДОРОВИЧ,
кандидат экономических наук,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Новосибирск

«В сложившейся социально-экономической ситуации назрела необходимость пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственным имуществом, усиления государственного контроля и регулирования в государственном секторе экономики...»

**Постановление правительства РФ № 1024 от 09.09.1999 г.
«О концепции управления государственным имуществом
и приватизации в Российской Федерации».**

О результативности, или экономической эффективности, использования имущества государственных и муниципальных предприятий сегодня вряд ли можно говорить с уверенностью. Довольно часто наемные работники (администрация предприятия, включая весь трудовой коллектив) на законных основаниях получают в виде заработной платы или иных форм материального стимулирования основную часть доходов унитарного предприятия. У собственника (т. е. органов власти и управления, а значит бюджета), который не получает положенных отчислений, нет достаточных возможностей оперативно влиять на этот процесс с помощью правовых и экономических рычагов.

Кроме того, доходы от использования государственного или муниципального имущества нередко не соответствуют среднему уровню доходов, которые получают иные собственники от аналогичного имущества. Относительный правовой

© ЭКО 2005 г.



вакуум до конца 1999 г. был обусловлен отсутствием четкого разделения функций по управлению унитарными предприятиями между федеральными органами исполнительной власти и соответственно низкой эффективностью финансового контроля. Это при том, что Министерство государственного имущества РФ сейчас, как и ранее, уполномочено действующим законодательством:

- передавать в хозяйственное ведение унитарных предприятий имущество, которое относится к федеральной собственности;
- согласовывать все вопросы, касающиеся распоряжения недвижимым имуществом унитарных предприятий, их реорганизации и ликвидации;
- вести их реестр и осуществлять контроль за эффективным использованием имущества, переданного в хозяйственное ведение или оперативное управление унитарному предприятию;
- утверждать уставы унитарных предприятий, назначения и освобождения от должности руководителя.

До 1999 г. с большинством руководителей унитарных предприятий не заключались контракты, стало быть, не предусматривалась ответственность за конечные (хозяйственные или иные) результаты их деятельности.

В 2000 г. в Российской Федерации насчитывалось 13786 унитарных предприятий (данные ЕГРПО). Это примерно четверть всех учтенных хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций, филиалов и других обособленных подразделений).

По мнению автора, в части указанных предприятий следует «освежить» забытые правила и методы государственного контроля за эффективностью использования государственной собственности, но в строгом соответствии с основными положениями действующего законодательства.

Правовая форма «унитарное предприятие»

Сама юридическая конструкция права хозяйственного ведения предоставляет конкретному субъекту хозяйственных отношений достаточные возможности в виде набора вполне реальных полномочий, касающихся владения,

пользования и распоряжения вверенным ему имуществом. На деле такие полномочия осуществляются руководителем единолично, а экономические и правовые взаимоотношения последнего с собственником имущества неконкретны, трактуются неоднозначно и регулируются уже законодательством о труде.

В то же время круг экономических и правовых возможностей собственника имущества очерчен достаточно четко: вмешательство органов государственной или муниципальной власти в текущую производственно-хозяйственную деятельность унитарного предприятия вне оговоренных полномочий является неправомерным. Значит, руководители унитарных предприятий могут самостоятельно (единолично) управлять финансовыми потоками, в частности, распоряжаться использованием чистой прибыли. Кроме вопросов, связанных с распоряжением имуществом (купля-продажа, сдача в аренду и т. д.), руководители унитарных предприятий совершенно независимы от собственника в распределении доходов. И при этом действующее трудовое законодательство «не регламентирует» материальную или иную ответственность руководителей унитарных предприятий за конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Достаточно сложно контролировать и эффективность планирования производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, особенно в части управления затратами, их экономической обоснованности. Это обстоятельство приводит к тому, что государственные или муниципальные унитарные предприятия провоцируют рост цен на свою продукцию (работы, услуги), фактически дискредитируя самого собственника имущества (то есть власть), и «раскачивают» экономическую ситуацию через ценовую инфляционную спираль.

Когда у собственника отсутствует объективная информация о реальной экономической ситуации в унитарном предприятии, происходит следующее.

→ Заключаются договоры, заведомо подрывающие экономическую эффективность деятельности унитарного предприятия (но в которых имеется личный финансовый или

иной материальный интерес руководителей унитарного предприятия), способствующие спекулятивному, искусственному увеличению себестоимости продукции, что, в свою очередь, ведет к увеличению цены продукции.

→ Финансовые потоки перераспределяются в частные предприятия с целью присвоения реальной прибыли, которая могла бы на законном основании направляться собственнику в виде дохода от передачи имущества в хозяйственное ведение или оперативное управление.

→ Искусственно поддерживается убыточная деятельность предприятия, приводящая к неплатежеспособности и банкротству, а значит, к возможности реализации его имущества эффективному («нужному» и заранее определенному) собственнику.

Имущество унитарного предприятия по договору передается в аренду, используется в коммерческих целях, а полученные доходы либо не учитываются, либо просто не перечисляются в соответствующие бюджеты.

Следовательно, подходы к управлению (прежде всего, финансовому) имуществом унитарных предприятий нужно менять. Должна быть создана система финансово-экономических показателей для оперативного мониторинга производственно-хозяйственной и финансовой деятельности унитарных предприятий с целью налаживания реального контроля со стороны собственника за эффективностью использования имущества. Это позволит погасить кредиторскую задолженность по налогам, обязательным платежам и заработной плате, даст возможность на деле увеличить поступления в бюджеты различных уровней от использования государственного или муниципального имущества, находящегося в хозяйственном ведении или оперативном управлении.

В Постановлении правительства РФ № 1024 от 09.09.1999 г. реализацию новой системы управления рекомендуется проводить поэтапно. Прежде всего, следует определить круг унитарных предприятий, необходимых для выполнения государственных задач. Организации в форме

унитарного предприятия, в том числе государственные, должны создаваться лишь тогда, когда цели и задачи, ради которых они созданы, не могут быть реализованы хозяйствующими субъектами иной организационно-правовой формы.

На *первом этапе* необходимо провести оценку деятельности всех унитарных предприятий. Ведь использование данной организационно-правовой формы обоснованно исключительно в тех случаях, когда либо налицо имущество, приватизация которого запрещена (в том числе имущество, необходимое для обеспечения национальной безопасности, функционирования воздушного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов государства), либо речь идет о специфической деятельности. А именно:

- деятельность, направленная на решение социальных задач, включая реализацию определенных товаров и услуг по минимальным ценам;
- разработка и изготовление отдельных видов продукции, находящихся в сфере национальных интересов государства и обеспечивающих национальную безопасность;
- производство отдельных видов продукции, изъятых из гражданского оборота или ограниченных в гражданском обороте;
- деятельность, предусмотренная федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;
- дотируемые виды деятельности;
- деятельность, направленная на организацию и проведение закупочных и товарных интервенций с целью обеспечения продовольственной безопасности государства;
- научная и научно-техническая деятельность в отраслях, связанных с обеспечением национальной безопасности.

В случае несоответствующей деятельности унитарного предприятия возможны следующие меры:

- ✓ преобразование унитарного предприятия в акционерное общество или приватизация соответствующего государственного имущества иным законным способом;
- ✓ реструктуризация унитарного предприятия, включая при необходимости реализацию интеграционных механизмов;
- ✓ передача унитарного предприятия федерального уровня в государственную собственность субъекта Российской Федерации или муниципальную собственность;
- ✓ ликвидация унитарного предприятия.

Второй этап реализации новой системы управления – определение целей государства применительно к каждому унитарному предприятию. Он включает:

- ✧ установление обязательных требований к представлению руководителями унитарных предприятий в отраслевые федеральные органы исполнительной власти предложений о способе достижения цели, а также сведений о текущем и перспективном планировании финансово-экономических, хозяйственных и иных результатов деятельности унитарных предприятий;
- ✧ установление отраслевыми федеральными органами исполнительной власти по согласованию с Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом обязательных требований к форме, содержанию и периодичности представления указанных предложений, правил и порядка их оценки;
- ✧ установление федеральными отраслевыми органами исполнительной власти по согласованию с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации требований к показателям деятельности унитарных предприятий, а также порядка их оценки;
- ✧ проведение отраслевыми федеральными органами исполнительной власти аттестации руководителей унитарных предприятий с использованием современных методов оценки качества менеджмента. При этом в состав аттестационных комиссий в обязательном порядке включаются с правом решающего голоса представители субъектов Российской Федерации, на территории которых находятся соответствующие унитарные предприятия;
- ✧ утверждение государственным органом цели деятельности унитарного предприятия, программы (плана, бизнес-плана) его деятельности, конкретизирующей способ достижения цели. Это основа взаимодействия между государством и руководителем (управляющим государственным имуществом, находящимся в хозяйственном ведении или оперативном управлении). Невыполнение такой программы (плана, бизнес-плана) служит основанием для привлечения руководителя к ответственности.

Третий этап – установление порядка отчетности руководителей унитарных предприятий о ходе выполнения утвержденной программы (плана, бизнес-плана), который предусматривал бы требования к форме, полноте отчетов, порядку их рассмотрения и утверждения. Непредставление отчетов должно повлечь те же последствия, что и непредставление программы (плана, бизнес-плана).

Четвертый этап – определение и утверждение порядка принятия управленческих решений при отрицательном результате, заключающемся в недостижении намеченной государством цели или невыполнении программы (плана, бизнес-плана).

При обоснованной невозможности достижения поставленной цели могут приниматься решения о реорганизации, ликвидации унитарного предприятия, о приватизации государственного имущества или об изменении программы (плана, бизнес-плана) практических действий по реализации этой цели. В противном случае отраслевыми федеральными органами исполнительной власти должны быть приняты меры в отношении руководителей унитарных предприятий.

Управление имуществом унитарного предприятия можно представить в виде управления капиталом, вложенным в его основные и оборотные средства. В то же время формирование и использование различных денежных фондов для возмещения затрат капитала, его накопления и потребления составляют саму основу механизма финансового управления имуществом унитарного предприятия.

Финансовая деятельность

Остановимся на некоторых аспектах, связанных с реализацией обновленной концепции управления имуществом унитарных предприятий.

Независимо от принципов классификации капитала унитарного предприятия (собственный, заемный, основной, оборотный) этот капитал находится в движении, принимая вполне конкретные формы в зависимости от определенной стадии кругооборота средств или операционного цикла. В основной капитал (внеоборотные активы), как правило, включаются:

- основные средства, увеличенные на сумму незавершенных долгосрочных инвестиций;
- долгосрочные финансовые инвестиции;
- нематериальные активы.

При оценке эффективности вложений, осуществляемых унитарным предприятием в основные средства, находящие-

ся в хозяйственном ведении или оперативном управлении, а также для объективного анализа их эксплуатации и степени воспроизводства (прироста), рекомендуется исходить из следующих базовых положений:

- функциональная полезность основных средств должна сохраняться в течение срока их полезного использования; в этой связи расходы по их приобретению и текущей эксплуатации должны быть равномерно распределены во времени;
- реальный временной период обновления основных средств не совпадает со временем их стоимостного замещения (отражаемого в бухгалтерском учете), что предопределяет возникновение убытков и занижение отчетных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности унитарного предприятия.

Для объективной оценки эффективности использования основных средств унитарного предприятия рекомендованы следующие финансовые показатели: объем, структура и динамика основных средств; прирост и оборачиваемость основных средств; эффективность использования основных средств; эффективность затрат на содержание и эксплуатацию основных средств; эффективность инвестиций в основные средства.

Главным принципом формирования финансовых показателей использования основных средств, переданных в хозяйственное ведение или оперативное управление унитарным предприятиям, являются конкретные потребности государственных органов в управлении и принимаемые управленческие решения, связанные с реализацией концепции, основы которой изложены в Постановлении правительства № 1024. Полнота и достоверность расчета, как и анализ показателей использования основных средств, зависят от совершенства бухгалтерского учета, отлаженности систем регистрации операций с объектами основных средств, от четкости трактовки и полноты заполнения учетных документов, точности отнесения объектов основных средств к учетным классификационным группам, достоверности инвентаризационных записей, а также глубины проработки и ведения регистров аналитического учета.

Реализация указанных направлений затрудняется тем, что возможности анализа эффективности функционирования основных средств, переданных в хозяйственное ведение (оперативное управление), ограничены довольно низким уровнем оперативно-технического учета времени работы и простоев машин и оборудования, их производительности и интенсивности загрузки. Отсутствует аналитический учет финансовых результатов по операциям с объектами основных средств. Аналитический учет основных средств ограничивается разделением объектов на классификационные группы, внутри которых идет подразделение по инвентарным объектам, учитываемым по месту эксплуатации (нахождения) или подотчетным лицам, отвечающим за их сохранность.

Другой составляющей имущества унитарного предприятия является оборотный капитал, который охватывает три основные стадии: заготовительную, производственную и сбытовую. Текущую деловую активность унитарного предприятия вполне характеризуют следующие показатели: оборачиваемость запасов сырья и материалов, кредиторской задолженности, запасов готовой продукции, дебиторской задолженности, а также период оборота денежных средств.

Мы видим, что финансовое управление имуществом государственных унитарных предприятий, функционирующих на базе федеральной государственной собственности, в настоящее время реализуется через нормативные документы, принятые правительством Российской Федерации. В то же время для региональных унитарных предприятий (организованных на базе государственной собственности субъекта РФ или муниципальной собственности) многие аспекты управления остаются непроработанными. Значит, необходима детализация определенных положений Постановления № 1024 с указанием конкретных показателей, позволяющих оперативно влиять на текущую деятельность унитарных предприятий на всех уровнях управления.

Восстановление экономического взаимодействия сибирских регионов и Узбекистана – важнейшее условие экономического подъема той и другой стороны, роста уровня жизни для 20 млн населения Сибирского федерального округа и 25 млн населения Узбекистана. В статье рассказывается о перспективах и конкретных направлениях такого сотрудничества.

Экономическое сотрудничество Сибири и Узбекистана

Г. Д. КОВАЛЕВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск



© ЭКО 2005 г.



*Сплетённые корни разных растений мужают
вместе, употребляя во благо друг другу
и стебли свои, и листья.*

Бо Цзюи (Китай)

Интеграционные процессы в Центральной Азии

Экономические связи России, в том числе Сибири, строятся в рамках новых многосторонних объединений в Центральной Азии, новых механизмов коллективного взаимодействия.

Одно из таких центральноазиатских объединений – это быстро развивающаяся Шанхайская организация сотрудничества в составе России, Китая, Узбекистана, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, которая контролирует 61% территории Евразии и призвана выполнять стабилизационную функцию в огромном макрорегионе.

Уже принята долгосрочная (до 2020 г.) программа, в которой даны основные ориентиры и этапы экономической интеграции. На уровне министерств стран-участниц вырабатываются механизмы сотрудничества в области экономики, культуры, обороны, преодоления чрезвычайных ситуаций и др. На московском саммите глав государств-членов Шанхайской организации сотрудничества 28–29 мая 2004 г. были приняты нормативно-правовые документы, регламентирующие работу исполнительных структур, в Пекине приступил к работе исполнительный секретариат, а в Бишкеке начала функционировать штаб-квартира Региональной антитеррористической структуры.

Для Сибирского федерального округа и Узбекистана многие проблемы сотрудничества на региональном уровне необходимо согласовывать в рамках региональных отношений и создавать оперативный механизм вертикальной передачи на уровень правительств и далее на уровень Шанхайской организации сотрудничества. Это вопросы развития транспортной инфраструктуры, загрязнения среды, борьбы с наркотиками, подключения к информационной сети, проведения дрейфующих международных ярмарок, развития туризма и т. д.

Расширению интеграционных процессов способствует присоединение России к Организации Центрально-Азиатского сотрудничества и подписание документов о создании единого транспортного рынка и водно-энергетического консорциума, что может стать мощным стимулом экономической активности для Сибирского федерального округа и Узбекистана. В рамках этой организации возможно решение вопросов о поставках питьевой или «оросительной» воды из России по тарифам, которые, скорее всего, будут примерно на 15% дешевле среднемировых, что напрямую касается сибирских регионов и Узбекистана, о развитии единой электроэнергетической системы стран Центральной Азии, в том числе Узбекистана и России.

По оценкам Минэкономразвития РФ, Минпромэнерго России, в результате возможной либерализации внешнеэкономических отношений в Центральной Азии цены на товары благодаря режиму свободной торговли и «бестарифному» транзиту для всех стран региона могут снизиться на 25%. Присоединение РФ к Организации Центрально-Азиатского сотрудничества в режиме максимального благоприятствования может повлечь устойчивый рост сибирских инвестиций в Узбекистан.

Развитие торговли между Россией и Узбекистаном

Территория Узбекистана – 448 тыс. км², население – 25,4 млн человек, прирост населения за последние 10 лет – в среднем 1,8% в год. Темпы роста ВВП представлены в табл. 1. Структура экономики: сельское хозяйство – 35%, промышленность – 16, строительство – 7, торговля – 12, транспорт, связь – 9, прочие услуги – 22%.

По оценке лондонского журнала «Euromoney», по степени риска при сотрудничестве с партнерами из других стран Россия с сентября 2003 г. по март 2004 г. переместилась с 72-го места на 66-е, Узбекистан – с 120-го на 138-е (БИКИ, 2004. № 51–52. С. 4–5). По данным этого же журнала, темпы прироста ВВП ожидаются для Казахстана – 8,5%, Турции – 9,5%, России – 5,7%, Таджикистана – 4,4%, Киргизии – 4%, Узбекистана – 2,5%.

Таблица 1

Динамика ВВП Узбекистана в 2000–2004 гг.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004
Темп прироста ВВП, %	3,8	4,2	4,2	1,0	2,5
млрд дол.	13,8	11,5	9,5	8,6	9,2
Прямые иностранные инвестиции, млн дол.	121,0	75,0	83,0	65,0	70,0
Инфляция, % за год	28,2	26,4	21,6	3,8	12,0

Источник: Институт «FAZ», Представительство немецкой экономики в Узбекистане; «Uzbekistan Economic Trends».

Экономическую основу сотрудничества России и Узбекистана составляют положительная динамика темпов экономического роста в обеих странах, территориальная близость, наличие транспортной инфраструктуры, хорошее знание экономическими партнерами менталитета наших народов (табл. 2).

Таблица 2

Динамика торговли Узбекистана с Россией, со всем миром и странами СНГ (в фактически действующих ценах), млрд дол.

Регион	1995	2000	2001	2002	2003
Экспорт РФ					
Мир в целом	81,1	103,1	99,97	106,1	133,7
В том числе страны СНГ	15,4	13,8	14,6	15,6	20,5
Из них Узбекистан	0,821	0,27	0,41	0,45	0,51
Импорт РФ					
Мир в целом	61,0	33,9	41,9	46,2	57,4
В том числе страны СНГ	16,8	11,6	11,2	10,2	13,6
Из них Узбекистан	0,889	0,67	0,58	0,34	0,48

Источник: Российский статистический ежегодник. 2003. С. 634, 637; данные с сайта www.customs.ru

Торговля двух стран носит пока нестабильный характер, ее объемы устойчиво снижались всю вторую половину прошлого десятилетия. И хотя с 1999 г. в динамике экспорта РФ в Узбекистан начался некоторый рост (табл. 1), в результате чего товарооборот увеличился к 2003 г. до

997,8 млн дол., объем экспорта России в Узбекистан (513 млн дол.) оставался в 2003 г. вдвое ниже показателей 1995–1997 гг.

Встречный экспорт из Узбекистана в Россию начал расти лишь в 2003 г., его объем – 484 млн дол.

Несмотря на то, что товарооборот с Узбекистаном составлял около 3% объемов торговли РФ со странами Содружества, Узбекистан на протяжении длительного периода занимает 4-е место в торговле России на этом рынке, и дальнейшее развитие торговых отношений с Узбекистаном относится к важным стратегическим задачам внешнеэкономической политики.

Доля России в торговле Узбекистана составляет свыше 17%, и Россия по-прежнему остается самым крупным торговым партнером.

Кроме того, объемы российско-узбекской торговли растут высокими темпами: за 2003 г. объем внешнеторгового оборота между двумя странами вырос на 26%, и рост продолжился в 2004 г.

В последние годы товарная структура торговли стала более рациональной и отражает структурные изменения в экономике двух стран.

Основную долю в объеме российского импорта из Узбекистана в 2003 г. составили машины и оборудование – 23%, хлопковое волокно – 7%. В объеме экспорта из России в Узбекистан наибольшую часть составили машины и оборудование – 38%, химическая продукция – 20%, древесина, бумага, картон, мебель – 24%. Из товарной структуры почти исчезли энергоносители, значительно снизилась доля продовольственных товаров, черных металлов (14%).

Хлопок остается важной статьёй импорта для России. Всего Россия импортировала 321 тыс. т хлопка, из них примерно половина ввезена из Узбекистана. Узбекистан – второй в мире экспортер хлопкового волокна (после США): его экспорт составил в 2004 г. 675 тыс. т, или 69% производства, и страна может стать поставщиком хлопка в Россию на взаимовыгодной долговременной и стабильной основе. Так, Узбекистан повысил производство хлопка в

2004 г. до 980 тыс. т (2003 г. – 914 т). Его урожайность выросла до 700 кг с 1 га в 2004 г. Второй год страна не выводит из оборота посевные площади в размере 1400 тыс. га (для сравнения: в Китае объем производства хлопка в 2004 г. составил 6314 млн т при урожайности 1108 кг с 1 га).

В настоящее время наиболее динамично развивается двустороннее сотрудничество России и Узбекистана в топливно-энергетическом комплексе, расширяется кооперация в сфере переработки сельскохозяйственной продукции. За последний период значительно вырос приток инвестиций, причем из России в Узбекистан – в большей степени.

В Узбекистане зарегистрировано более 300 предприятий с участием российских инвесторов. В России действует более сотни предприятий, созданных при участии узбекских резидентов.

Восстанавливаются рациональные связи, обусловленные технологической кооперацией в машиностроении, приборостроении, электротехнической промышленности. Активный рост в торговой и инвестиционной сферах способствует созданию новых рабочих мест и повышению уровня жизни населения. Более либеральные условия для бизнеса в России позволяют узбекским государственным и коммерческим структурам с выгодой ввозить в регионы Сибирского федерального округа собственную продукцию, особенно хлопок, автомобили, фрукты и овощи, и закупать необходимые товары. В нашей стране действуют филиалы узбекских банков, работают торговые дома, обеспечен вывоз прибыли в Узбекистан.

Сотрудничество России и Узбекистана осуществляется на основе базового Соглашения о двусторонних отношениях от 13 ноября 1992 г. и Договора об углублении экономического сотрудничества на 1998–2007 гг. Шагом вперед является и соглашение между правительствами Российской Федерации и Республики Узбекистан от 04.05.2001 г. «О принципах взимания косвенных налогов во взаимной торговле».

Оживлению хозяйственных связей между двумя странами способствует подписание 16 июня 2004 г. в ходе рабоче-

го визита президента России В. В. Путина в Ташкент Договора о стратегическом партнерстве между Республикой Узбекистан и Российской Федерацией. Этот договор, а также договоренности, достигнутые на предыдущих встречах, заложили базовую основу для качественно нового уровня отношений между странами на долгосрочную перспективу. Важную роль в координации взаимодействия в сфере экономики играет Межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству между Россией и Узбекистаном.

Таким образом, усиление взаимодействия на уровне руководства обоих государств открывает новые возможности для эффективного практического взаимодействия на региональном уровне.

Торговля Сибирского федерального округа и Узбекистана

Для регионов Сибири Узбекистан как торговый партнер более значим, чем в целом для России. Предприятия Сибири и Узбекистана десятки лет работали в рамках единых технологий. Промышленный юг Сибири в значительной степени был ориентирован на производственные связи с Узбекистаном. Здесь был создан целый промышленный комплекс по производству сельскохозяйственной техники, приспособленной к глубокой вспашке. В южной Сибири, где наличие трудовых и водных ресурсов позволяло организовать переработку хлопка, были построены крупнейшие ткацкие комбинаты. Сибирь для Узбекистана была поставщиком не только техники, лесных товаров, но и основным рынком сбыта сельскохозяйственной продукции.

Большой вклад во взаимодействие вносили тесные контакты в научной и культурной сфере, подготовке научных и технических кадров, строительстве.

Сегодня торговля Сибирского федерального округа является значительным, но не определяющим блоком торговли России с Узбекистаном. По-прежнему основные объемы российской торговли с Узбекистаном приходятся на европейскую часть страны, и в первую очередь, на Москву и Московскую область (табл. 3).

**Динамика внешней торговли Сибирского федерального округа
(СФО) (в текущих ценах), млн дол.**

	2001	2002	2003	2002 г. к 2001 г., %	2003 г. к 2002 г., %
СФО, всего					
Товарооборот	12378,2	12778,3	16023,0	103,2	125,4
Экспорт	10294,4	10881,7	13889,6	105,7	127,6
Импорт	2083,9	1896,6	2134,3	91,0	112,5
СФО с СНГ					
Товарооборот	2174,1	2001,8	2683,6	92,1	134,1
Экспорт	1206,8	1173,2	1698,5	97,2	144,8
Импорт	968,2	828,6	985,1	85,6	118,9
В том числе СФО с Узбекистаном					
Товарооборот	110,6	106,6	148,8	96,4	139,6
Экспорт	48,3	76,1	88,3	157,6	116,0
Импорт	62,3	30,5	60,5	49,0	198,4

Источник: Данные Сибирского таможенного управления.

На Сибирский федеральный округ приходится всего около 15% товарооборота между Россией и Узбекистаном. И это, безусловно, низкий результат, не отвечающий нашим потенциалам.

Доля товарооборота с Узбекистаном в торговле Сибирского федерального округа со странами СНГ составила 5,5% (148,8 млн дол.), это менее 1% общего объема торговли округа. И хотя в последние два года объемы торговли Сибири с Узбекистаном росли, ее уровень в 2003 г. не превысил, как по экспорту, так и по импорту, уровень 1998 г.

Экспорт из Сибири в Узбекистан отличался более высокой степенью переработки продукции. В структуре экспорта практически не было сырья и материалов. Из Сибири на рынок Узбекистана вывозилась, прежде всего, продукция машиностроения (около 30%), затем шли товары химической отрасли (особенно шины), лесопромышленного комплекса и черные металлы.

Из сибирских регионов в Узбекистан экспортируется свыше 500 наименований различных товарных позиций. Практически все поставки предназначаются для производственных нужд Узбекистана. Это – комплектующие изделия для вертолетов, различное оборудование, инструменты, станки, транспортные средства, шины различного назначения, металлоконструкции и др.

В 2004 г. наблюдаются принципиальные изменения в темпах роста и товарной структуре экспорта в Узбекистан.

За 9 месяцев 2004 г. при сохранении доли Узбекистана в торговле Сибирского федерального округа (1%) товарооборот по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. увеличился на 40,3% и составил 148,0 млн дол. При этом рос как экспорт из Сибири в Узбекистан (143,4%), так и импорт (135,8%).

В 2004 г. основным экспортным товаром становится древесина, 97% ее поставок обеспечили предприятия Алтайского и Красноярского краев, Иркутской и Томской областей. По сравнению с показателем за 9 месяцев 2003 г. объем экспорта древесины и изделий из нее возрос по стоимости в два раза.

Вторую экспортную позицию в 2004 г. заняла химическая продукция, которая вывозилась в основном из Омской (38% от объема экспорта группы) и Новосибирской (31,3%) областей, Алтайского края (12,6%) и Томской области (9,6%). Темпы роста ее экспорта в Узбекистан составили за 9 месяцев 2004 г. 114,3%.

На третьем месте был экспорт металлов и изделий из них, в основном из Кемеровской, Новосибирской, Иркутской и Омской областей (в сумме эти регионы дали 90,7% общих поставок). Экспорт продукции машиностроения снизился на 23,4%, она экспортировалась преимущественно из Алтайского края (60,2%), Новосибирской (13,3%) и Читинской (7,6%) областей.

За 9 месяцев 2004 г. **структура экспорта** из Сибирского федерального округа выглядела следующим образом:

- *древесина и изделия из нее* (в основном лесоматериалы) – 41,4%;

- *продукция химической промышленности* (шины пневматические резиновые, лекарственные средства, полимеры пропилена, этилена, винилхлорида и другие товары) – 23,2%;
- *металлы и изделия из них* (черные металлы и изделия из них, алюминий необработанный, проволока алюминиевая и др.) – 16,3%;
- *машиностроительная продукция* (машины бурильные самоходные, части дымососа, погрузчики и их части, комбайны зерноуборочные, тракторы гусеничные и другое оборудование) – 14,3%.

В импортных поставках из Узбекистана стали преобладать *продовольственные товары* (в основном свежие фрукты и овощи), доля которых приблизилась к 77%. По сравнению с показателем за 9 месяцев 2003 г. импорт продовольствия увеличился по стоимости почти вдвое. Основными импортерами продовольствия являлись ближайшие к Узбекистану регионы Западной Сибири: Алтайский край (около 50% от объема импорта продовольствия), Омская (27%) и Новосибирская (12%) области.

Вторую товарную группу в поставках из Узбекистана составили *продукты неорганической химии* с долей в объеме импорта 12,4%, но их поставки значительно сократились, падение за 9 месяцев 2004 г. составило 38,5%.

На третьем месте оказались *текстиль и текстильные изделия* (волокно хлопковое и готовые текстильные изделия), их доля сократилась до 9,1%. Эту группу товаров закупали в Узбекистане в основном предприятия Новосибирской, Кемеровской областей и Алтайского края, доля которых в сумме по данной товарной позиции составила около 74%. Это те регионы, где в советское время работали крупнейшие ткацкие хлопчатобумажные комбинаты и выполнялись прямые заказы на производство сельскохозяйственной техники, специализированной для условий узбекского земледелия.

Сегодня узбекские бизнесмены, поставляя фрукты и овощи в регионы Сибири, предпочитают Новосибирскую об-

ласть, на которую приходится примерно 1/5 стоимости импорта из Узбекистана, Томскую область и Алтайский край. В Восточной Сибири они сталкиваются с конкуренцией китайских фирм (при поставках фруктов и овощей) и японских – на рынке автомобилей.

Основными торговыми партнерами Узбекистана на территории Сибирского федерального округа являются в первую очередь предприятия и организации Алтайского края, Омской, Новосибирской, Томской областей, затем Красноярского края, Иркутской и Кемеровской областей. Их внешнеторговая деятельность в январе–сентябре 2004 г. обеспечила около 98% объема товарооборота округа в торговле с Узбекистаном.

Изучение товарной номенклатуры и возможностей роста торговли позволяет дать высокую оценку перспектив поставки сибирских товаров на рынки Узбекистана и рынка Сибири – для узбекских. Так, в 1996 г. Сибирь вывозила продукцию машиностроения в 80 стран, но 90% ее закупали всего 11 стран мира. Основными потребителями были Китай (30%), Казахстан (14,5), Республика Корея (10), Кипр (9,7), Украина (8,2), Узбекистан (5), Болгария (4,4), Германия (3,6), Монголия (1,7), Алжир (1,7) и Индия (0,9%). Каждая из остальных 69 стран закупала менее 1% машинотехнической продукции, однако торговля с ними говорит о реальности ее поставок на рынки не только развивающихся, но и развитых стран (15 стран из 80). Подводя итоги, можно отметить, что в целом по Сибири на данном рынке преобладают южные и восточные страны, несмотря на сложную систему расчетов с ними и неразвитый механизм гарантий.

Однако сложившееся состояние в торговле с Узбекистаном не отвечает реальным потребностям ни сибирских регионов, ни Узбекистана. Деловые отношения формируются значительно медленнее, нежели с другими странами Содружества.

Взаимовыгодными сферами сотрудничества сибирских регионов с предприятиями и организациями Республики Узбекистан должны стать металлургическая, энергетическая отрасли, авиастроение, водное хозяйство, банковское

дело, страхование, медицина и др. По-прежнему остается неисчерпанным потенциал сотрудничества в научной сфере, здравоохранении, образовании, культуре, туристической сфере. Причем в области туризма упущенная выгода Сибирского федерального округа и Узбекистана уже составляет значительную сумму, исчисляемую в миллионах долларов.

Исследования показали, что **требуют решения следующие проблемы сотрудничества.**

Отсутствует согласованность правовой основы для заключения сделок на двух- и многосторонних уровнях. Не работают соглашения, подписанные в рамках СНГ, не действуют механизмы создания финансово-промышленных групп, которые были бы очень эффективны в авиации, на транспорте, в металлургии, нефтехимии, добыче полезных ископаемых, переработке сельскохозяйственного сырья. Не конвертируются дипломы и ученые степени. Идет сокращение средств коммуникации – закрыт пассажирский маршрут Ташкент – Иркутск. Подписанные соглашения очень медленно ратифицируются парламентами, что явно не идет на пользу экономике и бизнесу.

На межгосударственном уровне в рамках Организации Центрально-Азиатского сотрудничества требуют решения вопросы о тарифах и условиях транзита через Казахстан, о развитии международных автомобильных трасс, качество которых очень низкое, и дорожной инфраструктуры.

В Узбекистане пока вызывают трудности жесткое валютное регулирование и государственный контроль за продажей ликвидных товаров; требования о предоплате в свободно конвертируемой валюте, что затрудняет взаиморасчеты, перевод прибыли в Россию и ее использование в Узбекистане.

Значительна задолженность узбекских предприятий и организаций российским бизнесменам (по некоторым данным, она превышает 60 млн дол.).

Развитие рынка хлопка и сельскохозяйственной техники сдерживается тем, что не реализуется соглашение от 1999 г. о взаимных поставках на долгосрочной основе хлопкового волокна в Россию и материально-технических ресурсов – в Узбекистан.

С российской стороны на государственном уровне нет четкой дисциплины ратификации и выполнения подписанных обязательств.

В экспорте Сибири в Республику Узбекистан растет роль частного предпринимательства. Частный средний и мелкий бизнес завоевал прочные позиции и в значительной степени охватывает поставки продукции производственного назначения. Для дальнейшего развития торговли важно совершенствовать условия для более широкого выхода на рынок Узбекистана мелких и средних сибирских фирм, обеспечить им поддержку в решении транспортных проблем, системы контроля, обслуживания и расчета, кредитования, снижения рисков на рынке Узбекистана.

Простые граждане Узбекистана рассматривают сибирские регионы прежде всего как потребительский рынок, где они могут реализовать свои товары и купить товары, пользующиеся высоким спросом в Узбекистане. Для миллионов узбеков Сибирь – это рынок труда, занятость на котором – единственный способ обеспечить семью. **И создание цивилизованных условий для узбекского экспорта рабочей силы и услуг в области торговли на территории сибирских регионов, безусловно, является задачей как регионального, так и государственного уровня.**

Рост товарных потоков – основа подъема сельскохозяйственного машиностроения в Сибири, совершенствования и расширения лесозаготовок и повышения степени переработки древесины, восстановления легкой промышленности. Для Узбекистана это означает подъем растениеводства, развитие пищевой промышленности, химической отрасли, машиностроения, энергетики, сферы услуг.

При наличии в Сибири и Узбекистане богатейших природных ресурсов, имеющих взаимодополняющую структуру, с учетом потребностей обоих партнеров можно рассчитывать на рост товарооборота в перспективе в 10–15 раз.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СИБИРИ

С. Н. ЧИРИХИН,
кандидат экономических наук,
начальник отдела Управления Федеральной
антимонопольной службы по Новосибирской области

Промышленность

Процесс образования и развития вертикально-интегрированных структур в настоящее время охватил практически все отрасли экономики Сибири. Прежде всего отметим, что достаточно интенсивно он протекает в **оборонных отраслях** промышленности.

Износ основных производственных фондов в этих отраслях составляет более 60%. Техническую модернизацию тормозят социальные и производственные долги. Положение в отрасли осложняется дефицитом молодых кадров, низкой зарплатой и невысоким качеством продукции. Мировые рынки вооружений стремительно занимают китайские производители, чья техника более современна и дешева.

В качестве одной из мер улучшения положения видится создание оборонных холдингов с четкой специализацией каждого завода. 3 февраля 2004 г. был учрежден вертикально-интегрированный холдинг «Орион СРС», в который войдут шесть предприятий, в том числе три омских ФГУПа, а Омский НИИ приборостроения станет головным предприятием. Холдинг будет специализироваться на разработке и производстве оборудования систем связи.

Другой пример – проводимая на Новосибирском заводе низковольтной аппаратуры (НВА) работа по подготовке к вступлению в российскую корпорацию «Стрелковое оружие и патроны», которая объединит десять патронных предприятий.

Руководство НВА рассчитывает с помощью новых экспортных заказов в рамках корпорации увеличить долю про-

© ЭКО 2005 г.



изводства военных патронов с 50% до 80%, так как работа по гражданским заказам является менее прибыльной. При этом потенциальными крупными заказчиками выступают азиатские страны. Ожидается, что холдинг будет работать примерно по той же схеме, что и американская компания «Boeing»: получать крупные комплексные заказы и распределять их среди подконтрольных предприятий.

В отраслях **наукоемкой продукции** вертикально-интегрированные группы объединяют преимущества малых (мобильность) и крупных (экономия на масштабах производства) инновационных предприятий. Так, в 2003 г. на долю 10 наиболее крупных российских интегрированных промышленных групп пришлось 40% выпуска промышленной продукции и 20% всех инвестиций в основной капитал.

ФНПЦ «Алтай» (Алтайский край, г. Бийск) был образован на базе одноименного НПО в 1997 г. Основная деятельность – выпуск материалов для ракетостроения. Выручка от реализации наукоемкой продукции ФНПЦ «Алтай» и группы его предприятий по итогам 2003 г. увеличилась на 30% (по сравнению с 2002 г.) и превышает 1 млрд руб. Номенклатура выпускаемой продукции включает более 400 наименований. Трудовой коллектив – около 4 тыс. человек. Многие ноу-хау ФНПЦ «Алтай» до сих пор опережают западные разработки, а в области специальной техники предприятие имеет фору в 15–20 лет.

Структурные подразделения предприятия объединились в небольшие коллективы по производственному принципу: основано свыше ста предприятий малого и среднего бизнеса. Все вновь созданные фирмы входят в холдинговую компанию – научно-производственный концерн «Алтай».

Структура холдинга имеет замкнутый цикл: под его «крышей» действуют выведенные за пределы госпредприятия подразделения технического обслуживания – транспортные, снабженческие, сбытовые. Все предприятия обслуживаются в учрежденном концерном «Народном промышленно-земельном банке», который благодаря системе залога обеспечивает оперативное кредитование.

Объединенные в холдинг предприятия действуют автономно и взаимодействуют с ФНПЦ на основании договоров хозяйственного обслуживания. ФНПЦ, самостоятельно выпуская лишь спецпродукцию, поручает выполнение всех основных работ предприятиям холдинга. При этом они оказывают ФНПЦ не более 50% объема своих услуг, а остальные заказы находят на стороне.

Холдинг развивается весьма успешно и экспортирует свои разработки. Укреплению позиций на международной арене способствуют партнерские отношения с «Рособорон-экспортом», имеющим представительства более чем в 100 странах мира. Например, технология повышения прочности покрытия режущих инструментов ультрадисперсными алмазами запатентована уже в 27 странах мира, в том числе в Японии, Китае, США.

Уже более 30 лет в России используется разработанная на «Алтае» технология восстановления выведенных из эксплуатации закупоренных нефтяных скважин. За это время был обеспечен прирост добычи нефти в 300 млн т – годовой объем добываемой нефти в современной России. ФНПЦ продвигает данную технологию на внешние рынки, в частности, США и Эквадора. Проведенные ранее на нефтяных скважинах Техаса, Вайоминга, Оклахомы и Канзаса испытания позволили получить прирост добычи нефти на 300 тыс. дол. на одной скважине.

Только у ФНПЦ монопольное владение методом пожаротушения с помощью инертных газов, и министерство экономики Нидерландов выделило предприятию грант на совершенствование технологии и приведение ее в соответствие с евростандартами. Уже ведутся переговоры с Siemens, Leafield, Kiddie и рядом других известных фирм.

Интенсивно протекает создание холдингов в **металлургии**. Новосибирский оловянный комбинат (НОК), практически монопольный производитель олова в России, объединил в рамках холдинга производство олова и добычу сырья. В холдинг, созданный на базе НОКа, входят «Хинганское олово», «Дальолово», Депутатский ГОК, Солнечный ГОК, ООО «Тянь-Шань-олово». Он владеет лицензиями на разра-

ботку Хинганского, Фестивального, Перевального и Правурмийского месторождений, расположенных в Хабаровском крае, на Дальнем Востоке и в Якутии. Создание холдинга помогает предприятию привлекать заемные средства по кредитным линиям, выпускать облигации, выходить на международные финансовые рынки.

Создаются и развиваются холдинги в **лесной промышленности**. Сегодня две трети лесозаготовителей в большей или меньшей степени убыточны и едва сводят концы с концами. Большой частью полноценно работают те, кто входит в вертикально-интегрированные холдинги. Это происходит за счет более высоких оборотов, перераспределения прибыли, применения современной техники, которая, в свою очередь, поднимает производительность и снижает затраты. У мелких заготовителей такой возможности нет.

ЗАО «Илим Палп Энтерпрайз» (г. Санкт-Петербург) зарегистрировано 30 апреля 1992 г. Корпорация входит в первую десятку мировых компаний по производству товарной целлюлозы, по собственным запасам и заготовке леса, и интенсивно развивает свою деятельность на территории Сибири. Активы компании включают крупнейшие предприятия целлюлозно-бумажной промышленности России, 38 лесозаготовительных предприятий, транспортные и торговые организации, бумажные фабрики, завод по производству гофротары. На предприятиях, входящих в корпорацию, производится 61 % российской целлюлозы и 77 % коробочного картона. Примерно 70–75 % производимой продукции идет на экспорт. Основные потребители продукции сибирских предприятий корпорации – Китай и страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основной конкурент «Илим Палп Энтерпрайз» в России – холдинг «Континенталь Менеджмент» (КМ), также активно работающий на территории Сибири. Его управляющая компания имеет годовой оборот около 200 млн дол. Совокупный объем собственных заготовок – 830 тыс. куб. м леса, из которых 410 тыс. потребляют комбинаты компании.

В настоящее время компания реализует не имеющий аналогов в РФ проект «Енисейского ЛДК», охватывающий са-

мые крупные комплексы по лесопилению и деревообработке из существующих в России. При производстве ЛДК будет использоваться германское оборудование, которое позволит снизить себестоимость продукции. После введения в 2005 г. в эксплуатацию ЛДК «Континенталь Менеджмент» на базе комбината намерена организовать производство древесной массы. Сегодня на рынке это новый и востребованный продукт, ориентированный на экспортные поставки, прежде всего в Китай.

В отличие от лесной отрасли, процессы вертикального объединения в сфере **ЖКХ** только инициировались. Характерным примером может служить создание с 1 января 2004 г. на паритетных началах мэрией и ОАО «Новосибирскэнерго» теплотранспортной компании в г. Новосибирске, эксплуатирующей тепловые сети города.

ОАО «Новосибирскгортеплоэнерго» (НГТЭ) работает по новой для российского рынка схеме транспортировки тепловой энергии. Основная деятельность предприятия – эксплуатация тепловых сетей и проведение их капитального ремонта в летнее время. В новую компанию передается не имущество сторон, а лишь функции по эксплуатации и ремонту на условиях аренды.

В планах компании – оптимизация расходов путем внедрения новых технологий и учета приема тепло- и электроэнергии на собственных объектах. Объемы ремонтной программы в 2004 г. превышают прошлогодние на 60% и финансируются за счет инвестиций, которые поступят в компанию в форме возврата амортизационных отчислений НГТЭ. Ожидаемый эффект от создания теплотранспортной компании – 100–120 млн руб. Все эти деньги будут направлены на ее дополнительный ремонт и техническое перевооружение.

Централизация обслуживания теплосетей позволит городу снизить потери тепла при его транспортировке и оптимизировать содержание и ремонт теплотрасс. Сегодня в Новосибирске 312 км магистральных сетей и 900 км внутриквартальных – колоссальное поле для ремонта. За счет объединения ремонтных программ будут достигнуты умень-

шение давления на бюджеты сторон и более четкая координация действий.

Опытом новосибирских энергетиков по созданию новой схемы эксплуатации теплосетей уже заинтересовались в Москве и Красноярске.

Отрасли естественных монополий

В отраслях **естественных монополий** процесс создания вертикально-интегрированных структур в ряде случаев стимулировался и продолжает стимулироваться законодательно.

Для того чтобы провести преобразование в холдинг, ОАО «Новосибирскэнерго» изучило опыт работы западных энергетических холдингов. Специалисты побывали на предприятиях Испании, Англии, Швеции, Германии. Выведя все сервисные службы из своего состава в дочерние предприятия, общество повысило эффективность выработки тепло- и электроэнергии, продолжает реконструкцию старых станций и в дальнейшем намерено снижать издержки и увеличивать мощности.

Отчетные потери электроэнергии в 2003 г. составили 16,15% от общего объема выработки, что на 0,69% меньше, чем в 2002 г. (16,84%) и на 1,06% меньше, чем в 2001 г. (17,21%). Удельный расход условного топлива на отпуск электроэнергии составил 316,1 г/кВт·ч, что является лучшим показателем в Сибирском федеральном округе (средний по России показатель – 341,2 г/кВт·ч); на отпуск тепла – 143 кг/Гкал (среднее значение по России – 146,1 кг/Гкал). Коэффициент использования установленной мощности – 57,6% (в среднем по России – 39,2%, по Сибири – 48,7%).

Успехи объясняются, в первую очередь, эффективными структурными реформами. 2003 г. стал временем активного развития дочерних предприятий и создания ряда новых. Сегодня в состав энергохолдинга входят 14 дочерних обществ и одно зависимое, сузившие специализацию.

С 1 января 2005 г. законодательство РФ запрещает совмещение деятельности по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению с деятельностью по купле-продаже электроэнергии производству. Это означает, что «Новосибирскэнерго» предстоит дальнейшая реорганизация. Через «Новосибирскэнерго» проходит электроэнергия, вырабатываемая «Кузбассэнерго», «Томскэнерго», «Барнаулэнерго», «Омскэнерго» и казахстанскими энергосистемами. Помимо этого, из состава «Новосибирскэнерго» должно быть выделено региональное диспетчерское управление, которое также будет регулироваться государством. Все остальные виды деятельности могут функционировать на рыночной основе.

Инвестирование средств в развитие компании было одной из основных внутренних задач в 2003 г. – энергокомпания столкнулась с дефицитом мощности своих электростанций. По сумме мощностей предприятие фактически строит еще одну Новосибирскую ГЭС. При этом надо помнить, что за последние 10 лет «Новосибирскэнерго» не вводило в строй ни одного объекта.

Проекты реконструкции Барабинской ТЭЦ и ТЭЦ-2 входят в планы по реструктуризации «Новосибирскэнерго», после которой сервисное обслуживание каждой станции станет централизованным. Например, в 2003 г. только на ремонтной деятельности компания сэкономила 140 млн руб. Тарифы на электро- и теплоэнергию растут гораздо медленнее инфляции, что достигнуто благодаря повышению эффективности работы.

Чтобы стать бездефицитной энергосистемой и снизить себестоимость, энергокомпания требуется порядка 4–5 млрд руб. Эти средства не будут обеспечены ростом тарифов. Подготовлена программа выхода «Новосибирскэнерго» на внешний финансовый рынок. Около десятка банков сделали предложения выступить андеррайтерами на внешнем рынке по привлечению кредитов по евробондам и ADR. Думается, что небольшой компании подобное успешное привлечение ресурсов было бы не по силам.

Сельское хозяйство

В настоящее время именно вертикально-интегрированные холдинги являются оптимальной организационной формой развития **сельского хозяйства** (и, соответственно, пищевой и мукомольной отраслей промышленности). Рост объемов переработки зерна и решение проблемы сырьевой безопасности для мукомолов может обеспечить только интеграция с производителями зерна или переход на собственное производство. В этом случае также достигается цель максимального снижения стоимости сырья.

Такая форма интеграции выгодна и сельхозпроизводителям – холдинг берет на себя различные риски, в том числе и погодные. Производителям удобно обеспечивать свои потребности через одного надежного поставщика: не надо налаживать многочисленные связи, заключать множество договоров по поставкам ГСМ, удобрений и запчастей. И, наконец, переработчики, входящие в холдинг, заинтересованы покрывать дефицит оборотных средств сельхозпроизводителей, который возникает за счет сезонности сельского производства.

Практика показывает, что агрохолдинги практически полностью отказываются от государственных кредитов, сами финансируют и посевные, и уборочные работы. Таким предприятиям легче оказывать государственную помощь, так как они более устойчивы в финансовом отношении. Следовательно, вертикальная интеграция в сельском хозяйстве непосредственно выгодна и государству.

Процесс по специализации предприятий зернового АПК и укрупнению их производств происходит за счет вытеснения с рынка сравнительно небольших мельниц. Однако крупные производители признают, что мелкие предприятия сохраняют свое присутствие на рынке в том или ином виде.

Наиболее развиты агрохолдинги в Алтайском крае и Новосибирской области. В частности, на Алтае это: ОАО «Алейскзернопродукт», ОАО «Мельник», холдинг «Хлеб Алтая» и ЗАО «Грана». Выделяются еще крупные объединения – холдинг «Сибирская хлебная корпорация» (СХК),

владеющий рядом активов в Новосибирской области и предприятиями по всей России, и красноярское ООО «Назаровское», включающее зерновое, мукомольное, мясоперерабатывающее и другие виды производств. В настоящее время при участии коммерческого банка «Кедр» оно формирует корпорацию совместно с ОАО «Красноярскхлеб».

«Сибирский аграрный холдинг» (САХО) – один из основных производственных операторов на сибирском зерновом рынке. САХО объединяет весь спектр производств – от выращивания зерна до готового продукта. Замыкают цепочку кондитерское производство и хлебопечение.

Холдинг постоянно совершенствует свою структуру. В частности, в конце 2003 г. была проведена регистрация агрообъединения «САХО-агро», что стало дополнительным стимулом для дальнейшего развития всех направлений деятельности компании. Естественно, производить абсолютно все, что нужно для сельхозпроизводства, одно объединение не может, и в этом случае делается ставка на партнерство с другими компаниями.

Компании, в той или иной степени подобные описанным, успешно формируются, реорганизуются и функционируют практически во всех отраслях сельского хозяйства и пищевой промышленности региона.

Основные тенденции образования и развития объединенных структур

В развитии вертикально-интегрированных компаний на территории Сибири выделяются следующие тенденции.

□ *Расширение деятельности ФПГ.*

С середины 2002 г. «ЕвразХолдинг» выполняет функции единоличного исполнительного органа на Нижнетагильском металлургическом комбинате (НТМК), Западно-Сибирском металлургическом комбинате (ЗСМК) и Новокузнецком металлургическом заводе (бывшем КМК), держа контрольные пакеты их акций. Также холдинг контролирует шахты «Распадская», «Полосухинская» и Находкинский морской торговый порт.

В настоящее время «ЕвразХолдинг» готовит запуск Красноярского горно-обогатительного комбината (ГОК), предусматривая инвестиции в производство порядка 30 млн дол. В ГОК войдут два железорудных месторождения – Мульгинское и Бурлукское. Кроме того, планируется провести реконструкцию Краснокаменской обогатительной фабрики.

В единый производственный комплекс планируется включить также Ирбинское и Краснокаменское рудоуправления: на их базе будет создана единая горная компания. Главный ожидаемый эффект от предложенной схемы реорганизации – увеличение платежей в консолидированный краевой бюджет на 70% уже в 2004 г. (в 2003 г. – 39 млн руб., в 2004 – 57 млн руб.). Сейчас Ирбинское и Краснокаменское производят первичный концентрат с содержанием железа порядка 40%. В будущем планируется построить фабрику по дальнейшему обогащению руды. Тогда содержание железа во вторичном концентрате превысит 60% – мировую норму.

Одновременно «ЕвразХолдинг» проявляет интерес к Порожинскому марганцевому месторождению. Его запасы карбонатных руд с содержанием марганца, железа и фосфора на участке оцениваются в 75 млн т. Необходимые для начала разработки инвестиции должны составить несколько десятков миллионов долларов.

Изменив схему уплаты налогов в пользу краевого бюджета, «ЕвразХолдинг» получает взамен поддержку краевых властей по созданию Красноярского ГОКа, решению социальных проблем населенных пунктов, где действуют участники холдинга. Уже подписано соглашение о намерениях, которое предусматривает увеличение добычи руды в Курагинском районе, активизацию инвестиционного процесса, сохранение существующего уровня занятости.

□ *Выделение из состава крупного производственного предприятия вспомогательных производств на правах самостоятельных юридических лиц, сохраняющих имущественные связи с основным предприятием.*

Наделив свои структурные подразделения хозяйственной самостоятельностью, Барнаульский станкостроительный

завод значительно повысил эффективность деятельности. Теперь дочерние предприятия концентрируют весь свой творческий и технологический потенциал на освоении конкретной рыночной ниши. Например, семь лет назад ООО «Алтайталь» начинало свою самостоятельную деятельность, имея в активе всего 10 модификаций электрических талей, а на сегодняшний день их количество возросло до 100 – с грузоподъемностью от 0,5 до 12,5 т и высотой подъема от 6 м до 70 м.

Активно развиваются и другие подразделения: ЗАО «Станкоцель», ЗАО «Станкор», ООО «Промтех», ООО «Комфорт». Деятельность всех дочерних компаний является рентабельной.

□ *Диверсификация и развитие успешно действующих коммерческих предприятий.*

15 декабря 2003 г. новосибирская группа «РАТМ» объявила о создании первого в России оптико-механического холдинга. В конце ноября 2003 г. группа взяла под контроль Ростовский оптико-механический завод (РОМЗ) – основного заказчика продукции новосибирского завода «Экран», уже принадлежащего «РАТМу».

В структуре производственно-коммерческой группы «РАТМ» более 20 компаний различного профиля. Наиболее известные активы компании: завод «Экран», НПО «Гидромаш», «Искитимцемент», завод «Элсиб». Оборот компании превышает 2 млрд руб.

«РАТМ» получил возможность сформировать единый производственный цикл на основе двух предприятий – «Экрана» и РОМЗа. Будет функционировать непрерывная цепочка производства приборов ночного видения на основе новосибирских электронно-оптических приборов.

Холдинг не имеет конкурентов за рубежом (куда идет основная часть продукции предприятий), поэтому его основная задача – наращивание объемов выпуска. На заводе «Экран» планируют увеличить выпуск продукции на 50%. В 2003 г. завод поставлял на РОМЗ порядка 60% всей своей продукции, возможно, в дальнейшем эта цифра будет увеличена.

Окончательно состав холдинга не сформировался, и в числе его потенциальных участников представители РАТМа видят ряд других российских предприятий.

Формирование холдинговых структур помогает решить задачу борьбы за заказчика – как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Эксперты сходятся во мнении, что идея единого производственного цикла в оптико-механическом производстве эффективна и работает на развитие объединенных предприятий.

□ *Выход на новые географические рынки производителей федерального масштаба и создание (приобретение) региональных производителей или представительств.*

В качестве примера можно рассматривать приобретение группой «Вимм-Билль-Данн» ОАО «Сибирское молоко» (г. Новосибирск); учреждение производителями представительств различных торговых домов в регионах, реализующих соответствующую продукцию.

В заключение заметим, что отсутствие вертикальной интеграции чревато возникновением конфликтов между потребителем и поставщиком. В начале 2004 г. произошло противостояние ОАО «Саянскхимпласт», крупнейшего российского производителя поливинилхлорида (60% отечественного рынка), и его поставщика, Ангарского завода полимеров. В результате противоречий по поводу цен на продукцию завода полимеров ее поставки были временно прекращены, обе стороны понесли существенные убытки. Наличие вертикально-интегрированных связей служит надежным средством профилактики и эффективного урегулирования различных встречных претензий предприятий единой производственно-технологической цепочки и отсюда – снижения совокупных общественных непроизводительных затрат.

Факторы, стимулирующие интеграцию

Прежде всего это возрастающий уровень конкуренции практически на всех российских рынках, в том числе за счет проникновения зарубежных производителей. Примером может служить федеральный рынок ферросплавов.

В конце декабря 2003 г. Челябинский электрометаллургический комбинат (ЧЭМК) приобрел акции ОАО «Кузнечные ферросплавы» (КФЗ) и Антоновского рудоуправления у группы МДМ, в результате формализовав свой контроль над более чем 70% российского производства ферросплавов. Стратегическое управление КФЗ осуществляет Урало-Сибирская горно-металлургическая компания, также ей подконтрольны сырьевые активы в Республике Коми и Ханты-Мансийском автономном округе. В настоящее время формируется холдинговая структура с единой производственной цепочкой и наличием сырьевой базы.

К наращиванию производственных и сырьевых активов ЧЭМК толкает высокая конкуренция на рынке ферросплавов, прежде всего со стороны компаний из Казахстана и Украины. В этих странах существует эффективная государственная политика, способствующая развитию сырьевых активов.

Холдинг планирует расширять свою сырьевую ресурсную базу. Например, в Кузбассе производится поиск месторождений марганцевых руд. Если поиски будут успешными, возникают перспективы производства ферросиликомарганца – его потенциальными потребителями являются как российские, так и зарубежные металлургические компании. Таким образом, через организационное объединение добычи сырья с его переработкой посредством укрепления вертикальной интеграции холдинг в целом повышает свою конкурентоспособность.

Следующий фактор – возросшие требования по **обеспечению безопасности производства**, удовлетворить которые могут только достаточно крупные предприятия, в том числе объединенные структуры.

Например, угледобывающие компании вынуждены резко увеличить объем инвестиций в промышленную безопасность. Это связано как с колоссальными убытками в результате участившихся в последнее время аварий, так и с давлением региональных властей. Последние намерены добиваться на федеральном уровне, чтобы угледобывающие предприятия, неспособные обеспечить безопасность производства, лишались лицензий.

В 2003 г. в Кузбассе добыто 144 млн т угля. В результате аварий погиб 61 человек, из них 30 – на прокопьевско-киселевских шахтах со сложными горно-геологическими условиями, где добывается 10% всего кузбасского угля. Материальный ущерб от аварий в три раза превысил потери 2002 г. и составил 133,4 млн руб.

Обеспечение безопасности производства является одним из пунктов большинства соглашений о сотрудничестве, которые подписывает администрация Кузбасса с промышленниками региона.

Обеспечение требований безопасности окажет существенное влияние и на рынок авиационных перевозок. По мнению экспертов, в связи с невозможностью обеспечения необходимого уровня сервиса и безопасности полетов, в ближайшее время небольшие региональные компании будут вынуждены уйти с рынка либо превратиться в филиалы более крупных компаний федерального масштаба.

Еще одним стимулом реализации вертикальной интеграции служит переход российских предприятий на **общемировые стандарты ведения бизнес-процессов**. Здесь примером может служить фармацевтическая промышленность.

GMP (Good Manufacturing Practice, «Правильная производственная практика») – международный стандарт, разработанный Всемирной организацией здравоохранения, который оговаривает условия производства лекарств. Согласно распоряжению Минздрава, стандарт GMP будет обязательен для всех фармацевтических предприятий уже с 2005 г.

По данным Центра маркетинговых исследований «Фарм-эксперт», переход на GMP потребует от каждого предприятия инвестиций в размере от 10 до 30 млн дол. Срок окупаемости подобных проектов – не менее 7–10 лет. Найти такие «длинные» деньги удастся далеко не всем, и из более чем 300 российских фармпредприятий к 2005 г. полностью перейти на GMP смогут лишь около 10–20 компаний.

В наиболее выгодном положении оказались предприятия, входящие в крупные федеральные холдинги. Например, «Красфарма» и «Новосибирскхимфарм», входящие в холдинг «Отечественные лекарства». Только в 2003 г. в проект пе-

ревода «Красфармы» и «Новосибирскхимфарма» на GMP было вложено 16 млн дол., а общий объем инвестиций составит не менее 25–30 млн дол.

Стоимость переоснащения производства в соответствии с требованиями GMP сравнима со стоимостью строительства нового. Именно по такому пути решил пойти один из крупнейших в России производителей антибиотиков – компания «АБОЛмед» (Московская область). Другие региональные производители реализуют более скромные проекты. Например, переход ОАО «Органика» (г. Новокузнецк) на работу по стандарту GMP оценивается в сумму от 3 до 5 млн дол.

По мнению многих экспертов, GMP-стандарт косвенно рассчитан на передел рынка; его введение активно поддерживают иностранные производители лекарств, а также несколько отечественных предприятий и фасовочные компании. Остальные смогут переоснастить лишь небольшую часть производства, многие будут вынуждены либо уйти с рынка, либо войти в более крупные холдинги.

И, наконец, следует упомянуть о **законодательном стимулировании** формирования холдингов. Выше приведен пример создания вертикально-интегрированных структур в энергетике: вследствие принятия закона о запрете совмещения деятельности некоторые производства обязаны быть выделены в отдельные предприятия из состава энергокомпаний. Подобные процессы наблюдаются при реформировании других отраслей естественных монополий.

Интеграция и проблемы регионов

Формирование и развитие вертикально-интегрированных структур создает в ряде случаев весьма существенные проблемы для региональной экономики. Основная – возможный контроль какого-либо субъекта над ключевыми производственными мощностями.

Под определение ключевых мощностей в первую очередь подпадают все сферы деятельности естественных монополий. Владельцы таких мощностей могут оказать решающее влия-

ние на рынок какого-либо конечного товара, ограничив доступ конкурентов к продукции своей естественной монополии.

С такими препонами сталкивались в свое время «Аэрофлот» и «Домодедовские авиалинии» в Красноярске, «Сибирь» – во Владивостоке, где объединены местные аэропорты и авиакомпании. Поэтому первейшая задача государства – обеспечить равный доступ к таким мощностям всех участников рынка в целях сохранения конкуренции.

Другая проблема развития рынков опять же связана с наличием в составе объединенных структур предприятий – субъектов естественных монополий. Речь идет о возможном завышении стоимости услуг участников объединения и включении этих платежей в регулируемый тариф на продукцию естественных монополий. Естественно, тариф оказывается завышенным при необоснованном удорожании получаемых услуг.

В частности, у ряда экспертов существовало подобное мнение в отношении ОАО «Новосибирскэнерго». Данное предприятие при проведении строительных и ремонтных работ на энергообъектах через свою дочернюю структуру ЗАО «Новосибирскэнергоспецремонт», а также при закупке оборудования через другие «дочки» (ЗАО «НовосибирскэнергоСнабКомплектОборудование» и ЗАО «Сибирьэнерголизинг»), возможно, завышало стоимость работ и оборудования, а финансовые потери компенсировало увеличением тарифов. Экспертами также ставилась под сомнение обоснованность уровня тарифов, принимаемых органом регулирования.

Решением проблемы явилось бы организационное выделение сферы деятельности естественной монополии из состава ОАО в отдельное предприятие и проведение конкурса на получение необходимых данному предприятию услуг. Однако такое решение имеет, по крайней мере, два существенных недостатка:

- **потеря всех преимуществ от вертикальной интеграции;**
- **временность решения.** Компании, как правило, стремятся в своей структуре создать подразделения, поставляющие продукцию естественных монополий как для собственных нужд, так и на продажу. Например, строительство собственного

речного порта Западно-Сибирским речным пароходством и, как следствие, отказ от услуг городского речного порта; создание Новосибирским оловянным комбинатом собственных мощностей по генерации электроэнергии; планы авиакомпании «Сибирь» по строительству собственного аэропорта в г. Новосибирске при отказе от услуг действующего аэропорта «Толмачево».

Думается, что лучшим решением проблемы профилактики и пресечения монополистической деятельности объединенных структур является ведение раздельного бухгалтерского учета по предмету деятельности естественной монополии и проведение строгого государственного контроля за обоснованностью уровня тарифов.

Среди проблем также можно назвать схему уплаты налогов. С одной стороны, централизация финансовых ресурсов в рамках объединения – естественный и объективный процесс, позволяющий промышленным группам эффективно управлять ресурсами. С другой, такая централизация сопряжена с трансфертом налоговых обязательств компаний из регионов в центр.

Существующая налоговая система не стимулирует компании к уплате налогов по месту создания добавленной стоимости. Поэтому нужно совершенствовать налоговую систему, создавая эффективные правовые нормы, обеспечивающие регионам получение налоговых платежей по результатам хозяйственных операций, проводимых на их территории. Если такие нормы будут разработаны, интегрированные компании сохранят контроль над финансовыми ресурсами входящих в них компаний, а региональные власти будут в полном объеме взимать налоги с функционирующих на территории хозяйственных субъектов.

Государственная политика

Деятельность государственных органов прежде всего должна заключаться в организационной и методической помощи вертикально-интегрированным структурам.

Например, краевой администрацией Алтая в 2003 г. был разработан план развития сельхозмашиностроения, где было доказано, что при образовании холдинга себестоимость

трактора только за счет оптимизации налогообложения снижается на 14%. У ряда предприятий появилась возможность, сознательно не занижая цены, выйти на рентабельное производство. К сожалению, эта идея встретила непонимание со стороны собственников предприятий.

Непосредственное участие государства также стимулирует создание вертикально-интегрированных структур. Администрация Красноярского края планирует создать холдинг на базе государственных птицефабрик, рассчитывая таким образом повысить экономическую эффективность убыточных сельхозпредприятий.

В настоящее время в Красноярском крае действует несколько успешных частных агрохолдингов. Например, «Агросибком», скупивший более десятка сельхозпредприятий и инвестировавший в их развитие только в 2003 г. около 1 млн дол. Другая крупная структура – ассоциация «Сибирская губерния», которой принадлежат птицефабрики «Красноярская» и «Алком», Камарчагский комбикормовый завод и сеть из 102 магазинов. «Сибирская губерния» предлагала администрации края объединить активы птицефабрик «Березовская», «Бархатовская» и «Енисейская» с собственными активами и была готова вложить в проект 1,5 млрд руб. в 2004 г.

Однако краевые власти разработали собственную концепцию создания государственного агрохолдинга. Планируется объединить пять птицефабрик в рамках существующего КГУП «Сельхозобъединение», за счет чего можно централизовать обеспечение кормами, закупки оборудования и сбыт продукции. По предварительным расчетам, это позволило бы к 2006 г. поднять совокупное производство мяса птицы с 6900 т (в 2003 г.) до 8000 т, яиц – с 450 до 600 млн шт., увеличить численность работающих с 2900 до 3150 чел. Общий объем инвестиций краевого бюджета на 2004–2006 гг. оценивается в 620 млн руб.

Холдинг в перспективе сможет объединить и ряд зерновых хозяйств для производства фуража. Основной проблемой может стать сбыт продукции, поскольку у государственных фабрик нет собственной сети магазинов.

Помимо отмеченного, органы власти могут способствовать созданию вертикально-интегрированных структур путем укрепления единого экономического пространства страны и отказа от возведения административных барьеров на пути развития межрегиональных товаропотоков.

Методы административных барьеров известны: проведение большого количества проверок в отношении иногородних или неугодных хозяйствующих субъектов. В Сибири имеются регионы, где, по мнению предпринимателей, до 95% всех проверок проводилось с нарушением законодательства; потери рабочего времени в результате составляли в среднем до 40 часов, а вынужденные платежи чиновникам – 4600 руб. в год на одного работника предприятия*. На наш взгляд, приведенные цифры просто убийственны!

Усилия органов власти должны следовать экономической логике и создавать условия для построения действительно эффективных конкурентоспособных рыночных структур.

Соглашения как форма вертикальной интеграции

Вертикальная интеграция может осуществляться в виде заключения вертикальных соглашений. В отличие от холдингов, участники соглашений не имеют никаких имущественных прав по отношению друг к другу, являются самостоятельными юридическими лицами и взаимодействуют через соблюдение заключенных между ними договоров.

Одна из форм вертикальных соглашений – система аутсорсинга, получающая распространение на предприятиях легкой промышленности. Владелец торговой марки занимается только разработкой моделей и маркетингом, размещая заказы на производство на чужих предприятиях. Использование этой системы распространено за рубежом, в России наиболее ярким примером является компания Sela.

В Новосибирской области данную систему использует ОАО «Северянка», фирма, работающая на швейном рынке

* Иванова Т. Бизнес за решеткой // Экономика и жизнь. 2004. № 13. С. 4.

женской одежды уже более 60 лет. Объем выпуска продукции составляет 8–10 тыс. шт. изделий в месяц. На сегодняшний день у «Северянки» широкая сеть фирменных магазинов по всей России.

Аутсорсинговая структура, по мнению руководства предприятия, – лучший способ решить проблему жесткой конкуренции: на фабрике собран так называемый «интеллектуальный» потенциал, который изучает рынок и разрабатывает дизайн-проекты, а производством и основной продажей бренда занимаются сторонние компании. Это позволяет фабрике быть мобильной, быстрее реагировать на изменение рынка и, соответственно, получать значительно большую прибыль.

Иную форму соглашений демонстрируют швейные предприятия Омска. В октябре 2003 г. в Омске было создано некоммерческое партнерство «Омсклегпром», в который вошли восемь разнопрофильных предприятий легпрома. Суть работы нового образования заключается во взаимовыгодной помощи предприятий друг другу. Например, одна фирма может создать коллекцию, но выпустить ее своими силами возможности нет. Фирма объявляет тендер среди других швейных предприятий, и победители начинают работать под ее маркой. На Западе подобные объединенные ассоциации не редкость.

Участники объединения убеждены, что будущее отечественной легкой промышленности – за малыми, мобильными предприятиями. Но малому бизнесу труднее выжить, поэтому надо создавать холдинги, группы предприятий, ассоциации, которые позволят перераспределить заказы между предприятиями, когда одна фирма выполняет заказ другой, работая под раскрученным брендом.



Рубрику ведет **В. Ф. Комаров**, доктор экономических наук, профессор, директор ООО «Лаборатория управленческого консультирования»

По ту сторону золотого тельца

В обсуждении немонетарных методов стимулирования роста производства участвуют:

В. Ф. Комаров, доктор экономических наук, профессор;

П. Я. Добрынин, кандидат экономических наук, директор ЗАО «Управляющая компания Металлэкс-инвест»;

А. С. Осадчий, финансовый директор ЗАО «Управляющая компания Металлэкс-инвест»;

В. П. Михеев, кандидат технических наук, первый заместитель директора ГУП «Управление энергетики и водоснабжения СО РАН»;

А. И. Курцевич, генеральный директор ЗАО «Сибирская кожгалантерея».

Не так велик Дядя Сэм, как его малюют

В. Ф. Комаров: – Люди себя ведут совсем не так, как им предписывают умные книги. Экономические учения, появившиеся за последние 200–300 лет, почти без исключения базируются на том, что все люди относятся к категории «гомо экономикус». Они покупают, производят, берут кредиты, получают знания, чтобы еще больше произвести, купить, взять кредиты. И так без конца. Человек зарабатывает, чтобы жить, и живет, чтобы зарабатывать. Это якобы и составляет главную двигательную силу общественного развития. Однако действительность полна парадоксов, которые подчас не поддаются привычному толкованию.

© ЭКО 2005 г.



Поэтому сегодня мы не будем принимать на веру известные истины. Мы попробуем их добыть прямо на глазах у изумленной публики.

Известно, что выработка на одного работающего у нас в 7–10 раз меньше, чем в США. В Соединенных Штатах она составляет 70–100 тыс. дол. в год на человека, а у нас – в среднем 5 тыс. дол. Первой среди двухсот лучших российских компаний в рейтингах значится «Балтика» с выработкой в 147 тыс. дол. в год. В американских лучших компаниях выработка составляет по 1–2 млн дол. на человека. Чем можно объяснить такой разрыв в производительности труда и что нужно сделать, чтобы догнать и перегнать Америку?

П. Я. Добрынин: – На мой взгляд, производительность на российских предприятиях, конечно, ниже, но не настолько.

В. П. Михеев: – Да и корректно ли сравнивать нашу выработку на человека с Соединенными Штатами? Кстати, как мы это делаем? Если мы подсчитываем наш валовой продукт, потом конвертируем его в доллары и сопоставляем с тем, что производят в США, то это неправильно. Потому что у нас товар того же качества примерно в два раза дешевле. Надо все разделить пополам. Тогда разрыв в производительности будет не в 7–10 раз, а примерно в 4 раза. Это более объективный подход.

А. И. Курцевич: – Я соглашусь с Виталием Петровичем: приведенное сравнение не совсем корректно. На самом деле наш рабочий отстает в производительности труда от американского примерно в два раза, структурное подразделение отстает от такого же американского подразделения где-то в два с половиной раза, предприятие отстает уже в три раза, а страна в целом отстает по этому показателю от Америки, наверное, в четыре-пять раз.

П. Я. Добрынин: – Это о чем говорит? О том, что всё зависит от методики счета. Вот у нас до преобразований на предприятии были цехи вспомогательного производства. Они не прибавляли объем выпускаемого товара, зато численность работников увеличивали в два раза. Мы провели

реструктуризацию, сделали их самостоятельными предприятиями. Ничего не меняя принципиально, это позволило «на бумаге» вдвое поднять производительность труда. В 2004 г. она достигла 14 тыс. дол. на человека.

А. И. Курцевич: – На средние и большие предприятия в России возложены функции, им не свойственные. Это очень мешает нормальной работе. На Западе не знают, что такое строительство, благоустройство, социальная сфера и т. д. и т. п. Там фирмы больше занимаются своим основным делом. А у нас приходится создавать дополнительные подразделения, держать специальных работников, чтобы все выполнять.

А если и захочешь от этого балласта избавиться, так ведь и передать-то некому. За рубежом пятизвездочные отели обслуживают пять человек. Стирку, уборку, ремонт и всё прочее выполняют сторонние фирмы. Подъехали, сделали и уехали. А вот в России рынок аутсорсинга не развит.

В. П. Михеев: – В Соединенных Штатах рыночные механизмы служат исправно. Там всё развивается стабильно. Мы же только начинаем у себя создавать нечто подобное. Говорить о том, что наш рынок оптимизирует экономику, к сожалению, пока не приходится.

А. И. Курцевич: – Я готов хоть сейчас вывести за рамки предприятия практически всё, что не имеет непосредственного отношения к выпуску продукции. Но пока не могу. Я думаю, что этот эволюционный путь мы пройдем очень быстро. Через пять-шесть лет (в зависимости от отрасли) аутсорсинг разовьется, и мы сразу же повысим производительность труда.

Однако так долго ждать не стоит. Там, где это возможно, советую установить для работников одновременный отпуск, как на Западе. Несколько лет назад я ввел это новшество на своем предприятии и не жалею. Всем коллективом мы теперь отдыхаем в рождественские каникулы и три недели летом. В былые годы, когда в отпуск шли по скользящему графику, приходилось держать в резерве тех же водителей, не 10, как положено, а больше – для замены. Теперь

же штат сократился. Производительность труда только в результате этого мероприятия поднялась на 3–4%. Подобные управленческие решения лежат на поверхности. Было бы желание их осуществлять.

П. Я. Добрынин: – Одна из главных причин низкой производительности труда – плохое оборудование. Оно почти везде устаревшее. За последние 12 лет на больших заводах обновления основных фондов практически не происходило. Базовое станкостроение или совсем исчезло, или сократилось до такой степени, что его придется еще долгие годы поднимать из пепла. Безусловно, сегодня есть передовые предприятия, построенные по последнему слову техники, но таких единицы. Большинство же просто не имеет средств, чтобы заниматься восстановлением своего бывшего потенциала.

В. П. Михеев: – Устаревшее оборудование – не причина, а следствие. Причина – в неразвитости рынка. Чего же нам не хватает? Вроде бы мы обладаем большим интеллектуальным потенциалом. Почему же его не используем? Не вечно же России быть сырьевым придатком.

С другой стороны, в результате продажи сырья накапливается достаточно большой стабилизационный фонд. У государства появляются какие-то резервы. Вот их-то и надо использовать для внедрения новых технологий, нового оборудования, активизации инвестиционной и инновационной деятельности и т. д. Нам надо попасть в число развитых стран. Для этого не нужно изобретать велосипед. Перед нами дорожка, проторенная другими, по которой двигаться легче, чем по целине. В этом наше преимущество. Ведь даже Соединенным Штатам очень трудно постоянно пребывать во главе прогресса.

У нас очень мощные информационные связи. Наши научные достижения признаны во всем мире. Были бы деньги. А они сейчас появляются. На нефтедоллары мы создадим то, что утратили, – базовые отрасли, современные предприятия. Конкурировать с Соединенными Штатами можно, но прежде необходимо хотя бы приблизиться к техническому уровню развитых стран.

А. И. Курцевич: – Чтобы догнать Америку, надо перестать считать, что мы уникальная нация. Вернее, мы уникальны настолько же, насколько и все остальные. Надо просто использовать опыт, накопленный предыдущими поколениями. Вот и все!

П. Я. Добрынин: – Вы не берете в расчет, что отношение наших людей к работе не такое, как в Америке, Европе или Азии. В Южной Корее, например, люди могут трудиться по 2000 часов в год в самой обыденной ситуации, точно так же и в Японии. А наш человек работает с полной отдачей только в том случае, когда перед ним стоит вопрос жизни и смерти. Вот тогда он напрягается изо всех сил. Но каждый день выкладываться на всю катушку мы, к сожалению, не умеем. Например, за последние 12 лет у нас на заводе раза три была ситуация, когда требовалась мобилизация всех ресурсов. И мы, кстати сказать, эту задачу с честью выполняли. А в остальное время, когда народ не загружен работой на 100%, он вольно или невольно чувствует себя расслабленным и делает всё абы как.

Если вспомнить историю нашей страны, то были периоды, когда у нас была очень высокая производительность труда. Это годы первых пятилеток, во время Великой Отечественной войны. Каким способом она тогда достигалась – это другой вопрос. Просто наша ментальность плохо согласуется с корпоративной культурой западного образца.

А. И. Курцевич: – Русский человек в силу своей ментальности не может работать производительно в течение продолжительного времени. Об этом в свое время писали и В.О. Ключевский, и Ричард Пайпс. Мы ведь хоть и живем в городах, но все равно от крестьянства. У нас как? Четыре месяца страды. И самая высокая смертность в России была не в холода, когда за окном серо, тускло. Июль и август, когда мы работаем. Да еще весенняя страда. А остальные восемь месяцев – лежим на печи.

В. П. Михеев: – У нас нет национальной идеи. Удваивать валовой продукт – дело, конечно, хорошее, но это ещё не национальная идея. Что мы за страна, куда мы должны идти?

Варяги могут отдыхать

В. Ф. Комаров: – Наверное, туда же, куда и все! Рынок вообще-то очень подвижен. Вы посмотрите, что происходит в мире! Иностранные рабочие спокойно мигрируют из одной страны в другую на протяжении уже нескольких поколений, американцы разъезжают по своей стране и каждые три года меняют место жительства. А у нас из того же Иваново, где разруха, переехать в соседнюю область практически невозможно. Но дело даже не в этом. На Чукотке, например, строят турки, оказывается, местным жителям непрестижно за 200 дол. в месяц чем-то заниматься, они и пальцем не пошевелят. А туркам – нормально. Правда, рождаемость на Чукотке от них увеличилась...

В. П. Михеев: – В Германии турки тоже работают там, где немцы не хотят.

П. Я. Добрынин: – А всё потому, что в последние годы мы спутали приоритеты. Особенно, когда вузы стали студентов за плату принимать, все решили стать специалистами с высшим образованием. К станку почему-то никого не тянет. На предприятиях дорабатывают свой век люди почтенного возраста, а молодежи нет. Молодые нынче считают, что идти на промышленное предприятие – это непрестижно.

Кто сегодня или завтра может заполнить свободные рабочие места? Мигранты? А где их разместить? Нужны деньги, чтобы создать какие-то условия для проживания. Общежития на предприятии нет и в ближайшее время не предвидится.

В. П. Михеев: – Иностранцев лучше всего использовать на очень простых работах. У меня большое сомнение в их ответственности и добросовестности. Они делают дешево, но некачественно. Если дать кому-то из них лопату и сказать: «От стенки до стенки прокопай канаву», он прокопает. А если поручишь ему крышу перекрыть, то уже надо следить, а то «упростит» работу, смошенничает.

А. И. Курцевич: – Все зависит от экономической целесообразности и от возможностей предприятия. Рабочие приезжают к нам необязательно из Средней Азии. Есть класс-

ные специалисты – выходцы с Западной Украины, Молдавии, которые и умеют и хотят работать. И исполнительные, и ответственные.

В. Ф. Комаров: – Недавно я обратил внимание на такой факт: французская компания нанимает американского менеджера и на десятки процентов повышает чистый доход. Японец приезжает в Америку. Ситуация та же. Он ничего с собой не приносит – те же люди, на том же месте, но в компании происходит сразу же рост производительности.

В. П. Михеев: – Японец в Штатах организует хорошее производство? Согласен. Но я не уверен, что то же самое произойдет в Африке. Там бардак еще почище нашего. Ничего он там не организует, если, конечно, японцев с собой не привезет!

В. Ф. Комаров: – У нас только в спорте случается нечто подобное! Бразильцы за нас играют. Тренеры зарубежные к нам зачастили. А на предприятиях мы этот резерв не используем. Почему? И есть ли здесь резерв? Может, здесь таятся какие-то опасности?

П. Я. Добрынин: – Нет пророка в своем отечестве, получается? Мне на этот вопрос ответить трудно. Может, японец, приезжая в Америку, и демонстрирует чудеса управления, но мы только что говорили о нашей ментальности. Как быть с ней?

В. П. Михеев: – На такие предприятия, как наши, приглашать иностранных менеджеров проблематично. Потому что мы работаем в России. Законы у нас не выполняются, процветает коррупция и так далее. Пальцев не хватит, чтобы перечислить наши «особенности». Европейский человек привык жить в мире стабильности и порядка, где нет «кривых» путей. А что делать руководителю электроэнергетики, если мэрия – местное правительство, считает возможным не платить за свои же больницы и школы?

П. Я. Добрынин: – С одной стороны, пришлые люди должны привнести какую-то свежую струю и по-новому взглянуть на то, что происходит. С другой стороны, у нас есть своя талантливая молодежь, не обремененная тради-

циями прошлого, которые, как мы знаем, не всегда были хорошими. Надо наших молодых людей приглашать на предприятия. Я считаю, этот резерв у нас еще во многом не использован.

В. П. Михеев: – Перспективны руководители от 30 до 40 лет с хорошим образованием, которые прошли обучение и за рубежом. Это представители нового поколения. Они прекрасно знают, что происходит в мире, и готовы применить свои знания в российской действительности. Я думаю, за ними будущее.

А иностранные менеджеры больше подойдут тем интернациональным компаниям, что активно работают с внешним рынком и во всем придерживаются западных стандартов.

А. И. Курцевич: – Менеджеры, мигранты? Какая разница? Понятно, что классному менеджеру-иностранцу нужно платить совсем другие деньги, чем нашему.

Мы на предприятие приглашали итальянцев, правда, не менеджеров, а технологов, и учились у них. Во всяком случае, в нашем коллективе проблем с иностранцами не возникает. У нас, если видят профессионала, то мало волнуются, что у него не тот разрез глаз, не такой цвет кожи. Люди спокойно перенимают чужой опыт и говорят спасибо. Знания и умения не имеют национальности, они нужны везде.

Ты – мне и ты тоже – мне

В. Ф. Комаров: – Вы хотите сказать, что все разумное находит достойное применение? Но вот бригадная форма организации труда повышает производительность труда на 40%. Это известный факт. Следовательно, бригады – это разумно. Почему же тогда они так мало используются в современном производстве?

П. Я. Добрынин: – На мой взгляд, существует всего одна причина их отторжения. Как совместить несовместимое? Один хочет работать и заработать вместо рубля – два, а второму на это дело глубоко начхать, а их заставляют объединиться и работать по конечному результату. Люди-то разные.

В. П. Михеев: – В коммунальной энергетике очень много плановых работ. К примеру, слесарь-обходчик должен побывать в течение дня на всех своих объектах, проверить задвижки, краны. Как здесь вводить бригадный подряд?

С другой стороны, когда надо провести плановый ремонт котла или какого-то еще оборудования, то формируется бригада, готовая по договору в определенные сроки выполнить это задание за дополнительную оплату. Если такая инициатива появляется, я всегда ее приветствую. Вместо того, чтобы отдавать деньги на сторону, пусть лучше заработают мои люди.

В. Ф. Комаров: – Я когда-то наблюдал из окна своего дома, как наш дом ремонтировала наемная бригада из трех человек. Они так красиво и быстро делали работу, ну – любо-дорого. Потом что-то у них случилось. Видимо, с оплатой не договорились. И на соседний дом пришла уже жэковская команда. Восемь человек! Один только краску месил, второй только ее носил. А то первому, тому, кто краску месит, никак нельзя носить, он ведь краску месит! Еще один – в люльке и т. д. Потом начинался перерыв на обед, кто-то бежал за бутылкой. Потом нужно было повторить. А потом у них вообще краска кончилась. Рядом бригадир, мастер, суетятся, кричат. А что толку?

А. И. Курцевич: – Владимир Федорович, скажите, какая, по вашему мнению, наиболее распространенная форма оплаты труда сейчас на предприятиях?

В. Ф. Комаров: – Повременно-премиальная.

А. И. Курцевич: – По-моему, вы заблуждаетесь. По крайней мере, в отношении легкой промышленности. Я не знаю ни одного предприятия этой отрасли, где бы не работала в той или иной форме именно бригадная форма оплаты труда. Мы по-другому просто не можем.

В. Ф. Комаров: – Что же, по-вашему, мешает создавать бригады?

А. И. Курцевич: – Самое сложное – не заработать обща, а разделить то, что обща заработали! Этими вопросами надо постоянно заниматься. Управлять нужно не людьми, а условиями.

Коллектив играющий

В. Ф. Комаров: – Понимаете, мы сейчас с вами вот в этой аудитории разрушаем устойчивый миф, который существует в обыденном сознании, присутствует у журналистов, политиков и т. д., его используют, не задумываясь, как клише. Так говорят, что русский человек ленивый, что его и рублем не заманишь! Позвольте! Даже здесь присутствующих можно, по крайней мере, на три «кучки» разделить. Для одних деньги – это всё, для других – нет, а для остальных – и так, и сяк...

П.Я. Добрынин: – Например, в нашем коллективе отдача от немонетарных методов гораздо меньше, чем от монетарных.

В. П. Михеев: – Все зависит от уровня оплаты. Когда у работника зарплата маленькая, и он думает, как накормить детей, как принести что-то домой, в семью, немонетарные методы – грамоты, корпоративный стиль и так далее – практически не действуют. А вот если зарплата обеспечивает более-менее сносный образ жизни, тогда да! Роль немонетарных методов сразу же возрастает.

За немонетарными методами есть определенное будущее. Мне кажется, они нужнее в творческой деятельности. В мире интеллекта, среди ученых, рационализаторов, изобретателей.

А. С. Осадчий: – В Голландии проводят опыты на коровах: одним дают слушать рок, другим – классическую музыку. Так удои повышаются в два раза у тех, кто слушает классическую музыку. Это тоже метод немонетарного стимулирования. И никакого интеллекта!

А. И. Курцевич: – Рублем и добрым словом можно сделать гораздо больше, чем просто рублем. Согласен. И тем не менее я не очень представляю, как забойщика, когда он в шахту спускается, удержать там немонетарными методами? Разве это наслаждение – спускаться в шахту? Там должен быть рубль. И чем больше, тем лучше!

Существует пропорция: чем хуже условия, тяжелее и неинтереснее труд, тем больше должен быть вес рубля и

меньше – моральных стимулов. Но это не значит, что моральных стимулов вообще не должно быть. Они хороши там, где белые воротнички, инженерно-технические работники.

В. Ф. Комаров: – Опыт Валентины Сергеевны Соловьевой, легендарного директора Тираспольской швейной фабрики, в каком-то смысле опровергает то, что сказал Александр Иванович. Правда, там была не шахта, но труд швей-машинистки тоже очень тяжел. Я, когда впервые пришел на аналогичное швейное предприятие в Новосибирске, поразился: душный цех, утюги, пар и т. д. Сидят девчонки все распаренные, почти в нижнем белье. И вот такая девочка целый день воротничок рубашки – вжик, вжик!

Валентина Сергеевна работала учительницей, но из-за болезни горла школу пришлось оставить. Ей предложили место парторга на близлежащем швейном предприятии. А поскольку человек она была активный, то через какое-то время доросла до директора. Не технолог, не главный инженер и даже не экономист. Учительница! Вот эти учительские методы она и стала применять в управлении предприятием. За всю свою директорскую жизнь ни одного выговора не сделала. Только добрым словом. Люди работали за 90 руб. в месяц (в среднем по Союзу было даже 130), а рубашки шили такие, что немцы их покупали, вкладывали в целлофан (целлофан у немцев был красивый) и продавали в Париж. Из какой-то там Тьмутаракани – Тирасполя Молдавской республики – мужские сорочки отправлялись во Францию – законодательницу мод!

А почему им это удавалось? Было интересно. На фабрику шли как на праздник. Она устраивала очень интересные конкурсы. В каждом цехе были какие-то свои секреты, запирались, что-то изобретали. В общем, взрослые дяди и тети играли чуть ли не в пионерские игры. И ведь работало!

В. П. Михеев: – Мотивация рублем менее долгосрочна, чем моральное поощрение. Работнику повысили зарплату, он старается, но через два месяца устает, а через полгода уже настолько привыкает к начисляемой сумме, что возвращается опять к своему прежнему ритму работы. Сколько, мол, сделаю, столько и сделаю.

Поощряя морально, не надо ограничиваться только грамотами, благодарностями. Должна быть корпоративная идея, ради осуществления которой каждый готов выкладываться на все сто!

П. Я. Добрынин: – У меня вопрос. Вот мы – относительно крупное предприятие с неплохими условиями труда. Социальный пакет имеется и всё такое.

В наших зданиях «проживает» достаточно арендаторов. Они тоже занимаются производством, но из экономии используют минимум площадей и бытовых помещений. Условия труда с нашими несравнимы. У нас, конечно же, лучше. Зарплата примерно одинаковая. Если у них и выше, то ненамного.

Тем не менее народ в этих фирмочках собирается молодой, энергичный. Проблем с кадрами, как я понимаю, они не испытывают. У нас тоже дефицита в рабочих сегодня нет, но молодежь-то к ним тянется, а не к нам (я уже об этом говорил)! С чем это связано? С отторжением ненавистного прошлого? С убеждением, что завод – это нечто архаичное, допотопное, застывшее в своем развитии? А вот маленькая фирмочка, в 40–50 человек – это современно, престижно. По-другому я это явление истолковать не могу.

В. П. Михеев: – На большом предприятии давно уже сложилась иерархия руководителей и подчиненных. Каждый занял свою ячейку, все как шестереночки какие-то. А в маленькой фирме – все вместе, нет такого, что «я – начальник, ты – дурак!». Там все – личности. Поэтому такие предприятия и развиваются динамично. Атмосфера свободы, раскованности привлекает подвижных, мыслящих, активных людей, дает им возможность самовыражения.

В. Ф. Комаров: – Есть несколько фундаментальных истин, показывающих, как устроен человек. Вот как вы считаете: быть или казаться, что для нас важнее? Правильно. Казаться. Человек максимизирует свой успех в глазах окружающих людей. Всех людей? Нет! Он хочет выглядеть успешным в глазах людей, которых уважает. В глазах своей референтной группы.

Что значит управлять? Это создавать общность, где ты и твои коллеги чувствуют себя очень комфортно. Как в хоро-

шей футбольной команде, где все игроки отличные, и ты свою задачу нападающего, защитника или вратаря выполняешь великолепно. С командой, где всем хорошо, можно горы свернуть.

Есть еще один основополагающий постулат социального поведения. Все люди делят себе подобных по принципу «свой» и «чужой». И это не только и не столько национальное деление.

Вот как за эти крючочки – «казаться или быть», «свой» и «чужой» – зацепиться и вытянуть экономику? В России это сделать пытались. В начале перестройки посчитали, что панацеей от всех бед является «народное предприятие». Рассуждали примерно так: работники-акционеры должны хорошо управлять предприятием, поскольку они обладают частью его собственности. Правильным ли оказалось такое утверждение?

Много званых, но мало избранных

П. Я. Добрынин: – За 14 последних лет наше предприятие претерпело множество изменений. С 1 января 1992 г. начали работать на арендных условиях, а когда вышел указ Б. Н. Ельцина, то одни из первых в городе (а из оборонщиков точно первые) приватизировались. Предприятие перешло в коллективную собственность – более 10 тыс. акционеров, из них – 3,5 тыс. пенсионеров. Каждый получил свой «кусочек» счастья.

Толку от «народного» предприятия абсолютно никакого не было. У собственников по пять-десять акций на руках, но зато побузить каждый из них был горазд! Конференции тогда проходили очень бурно, собрания акционеров тянулись до ночи. Каждый хотел показать, что только он тут главный, и только он знает, как надо управлять. Все это длилось года три, может, больше. Потом постепенно, постепенно всё сошло на нет. Сейчас акционеры нашего предприятия – всего лишь три юридических лица. Собрания акционеров длятся теперь не более 40 минут, обсудили какие-то формальные процедуры и разошлись.

Коллективное участие в распределении прибыли – тоже иллюзия. Там, где акционеров много, дивиденды не выплачиваются. Это опыт не только большинства российских предприятий, но и банков. Парадокс да и только!

В. Ф. Комаров: – На ваш взгляд, ни дивиденды, ни участие в управлении людей не стимулируют?

В. П. Михеев: – Долгое время я работал в научно-исследовательском институте, который был «дочкой» РАО ЕЭС России. У нас у всех были акции головной компании, но никто не думал, как сделать так, чтобы РАО ЕЭС России процветало. Все мысли сводились к одному: продать или прикупить свои ценные бумаги, а если продать, то как и когда? Следили за котировками и пытались угадать, рухнет вся эта «пирамида» или не рухнет?

А. И. Курцевич: – Действительно, некоторые рабочие и даже пенсионеры участвуют в управлении, и это для них является стимулом. Но можно ли на них делать ставку? С моей точки зрения, это неразумно. Это величайшее заблуждение, будто подавляющее большинство коллектива жаждет заниматься организационными вопросами или чем-то ещё. Эти люди стараются честно выполнять свою работу, получать за это достаточное материальное и моральное вознаграждение. Свободное время они отдают воспитанию детей, хобби и т. д.

Даже класс высокопоставленных управленцев сейчас расслаивается. В Новосибирске, например, дети собственников не хотят заниматься производством. Молодые люди стремятся к более легким или более интересным видам деятельности. На Западе – то же самое. И там дети владельцев компаний говорят: «Мы намерены посвятить себя науке, искусству. Будем получать 100–120 тыс. долларов годового дохода, но это гораздо лучше, чем за 250 тыс. работать управляющими!».

В. Ф. Комаров: – Там собственники уже отделены от менеджеров. И у нас назревает то же самое...

Мы становимся свидетелями нового этапа разграничения государственной собственности между тремя уровнями власти – федеральной, региональной и муниципальной. Это разграничение обусловлено функционально-целевым подходом к формированию объектов собственности с позиций потребности в них органов государственной и муниципальной власти для организации собственной деятельности. Требуется разделить государственные полномочия на собственно управленческие и производственно-хозяйственные. Последний вид деятельности следует передать на исполнение бизнесу на определенных условиях.

Государственный механизм управления отношениями собственности

Г. И. ЛЫСЕНКО,
кандидат экономических наук,
советник министра экономического развития и внешних связей
Хабаровского края

Разграничение государственной собственности, возникновение частной собственности на основе приватизации – главный аспект в российской модели ускоренного становления рыночной экономики. В данной модели перехода к рынку не было тщательной проработки правового регулирования разгосударствления и приватизации с позиций защищенности исключительных прав собственника. Не решала она и проблем становления социально ориентированного развития экономики. По существу не решенным остался вопрос, позволят ли предложенные правовые условия разгосударствления и приватизации избежать длительного кризисного состояния экономики и социальных потрясений.

Российских реформаторов можно упрекать в том, что они не предусмотрели главное – социально-ориентированное регулирование разгосударствления и приватизации, защиту прав собственника, поскольку придерживались идеи, пре-

© ЭКО 2005 г.



увеличивающей роль рыночной конкуренции. Главная политическая цель таких реформ понятна – создать условия для ускоренного возрождения рыночных отношений на основе развития института частной собственности. И это осуществили. Догмат абсолютной оптимальности планового управления сменился догматом абсолютной оптимальности рынка, что сделало трансформационный кризис неизбежным.

История становления экономики развитых стран свидетельствует о длительном эволюционном формировании современных рыночных отношений на основе развития частной собственности. Ускоренное же реформирование экономики России и приватизация государственной собственности в качестве первоочередного условия становления рыночных отношений вобрали в себя недостатки как командной, так и рыночной систем:

- произошло ускоренное накопление первоначального капитала вместе со всеми негативными последствиями «моментального» установления права частной собственности;
- основные ресурсы предприятий перешли в частную собственность (к началу XXI века на долю частных предприятий приходилось до 70% вновь созданной стоимости)¹;
- еще раз подтвердилась истина, что ускоренное накопление капитала прежде и быстрее всего происходит в сферах и отраслях, нацеленных на удовлетворение платежеспособного спроса населения, и только накопленный там капитал становится инвестициями в оборудование, технологии и развитие инфраструктуры;
- остались не сформированными нормы и правила защиты исключительных прав собственника. А значит, наблюдаемому процессу передела собственности, в том числе путем административного вмешательства (как федерального центра, так и субъектов Федерации), пока не видно конца.

Было бы неправомерно полностью отрицать политику разгосударствления и приватизации только на том основании, что ее осуществление не привело к появлению полноценного класса новых собственников. На наш взгляд, идеализировать собственника не стоит – к его характеристике понятие «полноценный» имеет малое отношение. Если есть хоть малейшая возможность скрыть доходы, собственник

¹ Федеральный бюджет и регионы. М., 2001. С. 13.

это делает, поскольку он всегда стоит перед дилеммой: что выгоднее – платить налоги государству или не платить.

Теперь по поводу неэффективного собственника. Юридическое понятие «собственник» не имеет градаций или определений. В рыночной экономике неэффективного собственника не существует: он либо собственник эффективный, либо банкрот. Третьего не дано.

Другое дело – эффективное управление собственностью. Кто более эффективно управляет собственностью – государство, частный или корпоративный собственник? Суть проблемы эффективности управления собственностью состоит в том, кто присваивает результаты использования объектов собственности.

Правовая неопределенность порождает так называемое размытое право собственности, стихийно приводит к возникновению неформального (фактического) права собственности у тех, кто распоряжается и использует объекты собственности. При этом не важно, о какой форме собственности идет речь – частной, акционерной или государственной.

Размытость прав собственника особенно четко проявляется в акционерных обществах с огромным количеством акционеров, в том числе и тех, где имеется государственный пакет акций.

Собственник de jure и de facto

Кто в акционерном обществе субъект собственности? Кто владелец остаточных прав? Может быть, собственник в лице владельца акций? Акционер практически не защищен от размывания прав акционерной собственности (он не может проголосовать за свои дивиденды – голосует правление).

«Представительственные» интересы акционеров не совпадают с личными интересами руководства (менеджмента) акционерного общества. Речь идет об использовании объектов корпоративной собственности в узкокорыстных интересах руководителей акционерных обществ. Зачастую они не заинтересованы в развитии предприятий, видят лишь срочную выгоду, рост дивидендов. Раз нет долговременного вложения капиталов, ущемляются интересы тех акционе-

ров, которые рассчитывают на длительную перспективу, идет безостановочный процесс перераспределения собственности путем слияний и банкротств. Не случайно западные страны перестраивают публичные корпорации, так как они наносят ущерб развитию предприятий во многих отраслях национальной экономики.

Всем известно, что косвенно или открыто у государства либо воруют его собственность, либо используют в своих интересах. Речь идет об управляющих или так называемых активных собственниках – представителях государства (руководители акционерных обществ, государственных унитарных предприятий, конкурсные и арбитражные управляющие), которые распоряжаются и непосредственно используют объекты государственной собственности.

В процессе реформ в России созданы такие правовые условия, при которых руководители бывших государственных предприятий фактически оказались частными собственниками, получив преимущественное право на распоряжение и пользование объектами государственной собственности.

Собственностью владеет не тот, кому она принадлежит на законных основаниях, а те, кто ею фактически распоряжается и использует². Государство обладает правом собственности, а результаты использования объектов этого права (федеральных и региональных) присваивают частные лица. Так называемые олигархи просто не могли не появиться.

Началось «растаскивание» государственного имущества, «отмывание» объектов государственной собственности, в том числе через процесс создания новых предприятий, прежде всего малых, процедуры ликвидации и банкротства.

Так, использование процедуры ликвидации предприятий на территории Хабаровского края привело к тому, что с 1995 г. в стадии незавершенной ликвидации находятся 8720 юридических лиц, 96% из них на начало 2003 г. формально числятся в Едином краевом реестре юридических лиц, а фактически вообще отсутствуют. Похожая картина наблюдается во всех субъектах Федерации.

² Самая высокая степень эффективного использования ресурсов, защищенности прав собственника от размывания существует в системе частной собственности. Сравнительные преимущества частной собственности состоят в том, что результаты использования и распоряжения объектов частной собственности присваивает де-юре и де-факто сам владелец.

Отсутствие четкого разграничения полномочий и компетенции между федеральным центром и субъектами Федерации, неопределенность механизма управления объектами федеральной собственности негативно влияют на эффективность ее использования в интересах общества.

При том, что многие предприятия, обеспечивающие занятость основной части населения на той или иной территории, имеют градообразующее значение, можно утверждать, что субъекты Федерации воспользовались размытостью прав собственности на объекты федерального центра, провели их реструктуризацию, погасили долги в собственные бюджеты и содействовали созданию новых предприятий с участием собственности регионов³.

Тем не менее, если бы не вмешательство органов исполнительной власти субъектов Федерации, от объектов федеральной собственности мало что осталось бы. Федеральный центр предметно ими не занимался и практически самоустранился от управления объектами федеральной собственности, расположенными на территории субъекта Федерации.

Примеров неформального передела государственной собственности много. Так, процесс акционирования крупного предприятия океанического рыболовства привел к возможности растащить его по кирпичикам. И только вмешательство органа исполнительной власти Хабаровского края позволило на основе реструктуризации этого предприятия реанимировать его деятельность.

Жизнь показала, что субъекты Федерации, несмотря на несовершенство федерального законодательства и наличие слабых звеньев в политике приватизации, нашли все же приемлемые варианты перевода региональной экономики на рыночные основы.

Так, для обеспечения нормальной работы акционерных обществ – нефтеперерабатывающих заводов, относящихся к жизнеобеспечивающей сфере, были вынуждены подключиться краевые власти, чтобы добиться оказания помощи в снабжении их сырьем. Хотя этим должны были заняться основные

³ Опыт такой реструктуризации стали использовать муниципальные образования. Создаются новые муниципальные предприятия, куда выводится все имущество, а бывшие – с большими долгами самих же муниципальных образований перед этими предприятиями, бросают, чтобы не отдавать долги. Пример – массовое банкротство предприятий ЖКХ.

держатели акций, прежде всего, федеральный центр, так как решение ряда вопросов находится в его компетенции.

Приведу еще примеры. Отсутствие возможности по переработке собственного сырья при монополистических позициях отрасли (сдерживание компанией ОАО «Группа Альянс» цен за оказание услуг по переработке давальческого сырья ведет к падению удельного веса прибыли, получаемой от переработки одной тонны давальческой нефти) привело к существенному сокращению налоговых поступлений в бюджет края.

Акционирование эффективно работающего государственного унитарного авиационного производственного объединения с регистрацией ОАО «АХК «Сухой»» в Москве и сохранение головным исполнителем работ ФГУП «Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение» также привело к существенному снижению поступлений налогов в бюджет края.

Можно понять позиции субъекта Федерации в их противостоянии приватизации объектов федеральной собственности в тех случаях, когда федеральный центр не учитывает интересы регионов.

Эффективность института представительства в лице чиновников в управлении государственным имуществом проявляется в лучшем случае в пассивной позиции, которую эти чиновники занимают в силу большой загруженности по месту службы. Чаще же происходит сращивание их личных интересов с интересами руководителей акционерных обществ, где имеется доля государственной собственности.

Управление объектами государственной собственности через институт профессиональных менеджеров до сих пор не развито и требует четкого определения их компетенции, исключаяющей размывание прав собственности и присвоение результатов управления собственностью.

В условиях неопределенности правовых норм и правил защищенности прав государственного собственника существует возможность присвоения доходов балансодержателями от сдачи в аренду объектов государственной собственности. Арендная плата за квадратный метр государственной площа-

ди примерно в 3–4 раза ниже рыночной. Не случайно со стороны балансодержателей устанавливается фактическая стоимость аренды, намного бóльшая, происходит «чрезмерное» и неоднократное изменение арендной платы в течение действия договора аренды. Кроме того, арендаторам навязывают и прочие условия договора без гарантий стабильности.

Практикой подтверждено, что эффективность производства и реализации продукции, работ и услуг определяется не столько формой собственности, сколько организационно-правовыми условиями, которые обеспечивают защищенность прав собственника, надежность и прозрачность хозяйственных операций. А также реальными механизмами государственного управления, надзора и контроля, позволяющими повышать конкурентоспособность, производить и внедрять высокоэффективные технологии, формировать законопослушного гражданина.

Сегодня главным критерием разграничения объектов государственности (федеральной, региональной и муниципальной) становится соответствие их состава исполнению государственных функций. Конкретный состав государственной собственности субъекта Федерации определяется согласно необходимости исполнения государственных функций. По каждой из них установлены полномочия и компетенция субъекта Федерации в Конституции Российской Федерации, в федеральных законах, в том числе в законе «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ».

Принципиальные положения таковы: объекты имущества необходимо отнести к исполнению каждой государственной функции в соответствии с установленными полномочиями и компетенцией, определить, какое имущество требуется субъекту Федерации для исполнения собственно государственных функций управления (а не организации производственно-хозяйственной деятельности!).

Такое же разграничение необходимо осуществить по каждой государственной функции в пределах установленных для субъекта Федерации полномочий и компетенции.

Рассмотренный в статье комплексный подход к анализу, прогнозированию и планированию доходов бюджета субъекта Российской Федерации, внедрение разработанных мероприятий с учетом специфики каждого из регионов позволит повысить качество управления бюджетными ресурсами. А это, в свою очередь, будет способствовать устойчивому экономическому росту региона, муниципальных образований; повышению уровня благосостояния населения, проживающего на территории субъекта Федерации; сбалансированности развития социальной и экономической сфер.

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РФ

Е. Э. АНТОНЕВИЧ,
Санкт-Петербургский государственный университет
экономики и финансов

Экономический анализ доходов бюджета

Главная задача любого уровня власти – мобилизация доходов для проведения сбалансированной социально-экономической политики. Бюджетно-налоговая политика республиканских и, в особенности, местных органов власти в данном направлении существенно ограничена. Во-первых, федеральное законодательство сужает сферу доходных полномочий региональных и местных властей в пользу Федерации, значит, в регионах сокращаются возможности по проведению активной налоговой политики. Второй аспект – институциональный: основополагающие институты, прежде всего Министерство по налогам и сборам РФ, контролирующее налоговые потоки, которые являются главным источником мобилизации доходов бюджета любого уровня, находятся в федеральном подчинении. Третья причина сопряжена с проводимой в стране муниципальной реформой, которая на начальном этапе функционирования органов муниципальной системы управления будет характеризоваться низким качеством управления бюджетными ресурсами.

© ЭКО 2005 г.



Механизм анализа бюджетных показателей, в особенности на местном уровне, недостаточно эффективен. Чтобы исправить существующее положение, целесообразны следующие меры.

□ Закрепить в региональных законодательных актах «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в субъекте Российской Федерации» положения об обязательном проведении анализа бюджетных показателей на всех стадиях бюджетного процесса; документ должен устанавливать его сроки, форму предоставления данных, ответственных исполнителей.

□ Повысить эффективность взаимодействия региональных (местных) органов власти с территориальными (муниципальными) подразделениями федеральных структур в рамках информационного обмена и сотрудничества. Чтобы оперативно контролировать полноту и своевременность поступлений налоговых и неналоговых платежей во все уровни бюджетной системы РФ, нужно упорядочить взаимодействие между территориальными органами по сбору налогов, региональными и местными финансовыми органами.

□ Обеспечить аналитичность и сопоставимость информации можно вводом обязательных форм налоговой отчетности (формы № 5-НБН; № 1-НМ; № 4-НМ; № 3-НЛК) по трем уровням бюджетной системы РФ. При этом их следует расширить и привести в соответствие с перечнем кодов бюджетной классификации РФ налоговых платежей и других доходов в формах налоговой отчетности № 1-НМ и № 4-НМ¹.

□ Ввести в практику показатели, характеризующие уровень самостоятельности (индекс налоговой автономии) и степень устойчивости (уровень диверсификации и гибкость доходов, уязвимость налоговых доходов) региональных и местных бюджетов.

¹ *Иванова Н. Г.* Региональная бюджетная политика: теория, законодательство, практика. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. С. 39, 40.

□ Изучать и учитывать степень влияния социально-экономических процессов в регионе, муниципальных образованиях на бюджетные показатели, а также обратную взаимосвязь, то есть зависимость социально-экономического развития региона от изменений в бюджетной политике: стратегии формирования доходов и расходования средств, приоритетов межбюджетных отношений в рамках субъекта Федерации и т. д.

Если проводить анализ **на всех стадиях бюджетного процесса** (в отличие от действующей системы оценки уровня исполнения, когда сопоставляются показатели доходов, расходов бюджета по закону субъекта РФ «О бюджете на очередной финансовый год» и закону о его исполнении), можно оперативно влиять на параметры бюджета, решать основную задачу изыскания резервов роста доходов.

Баланс финансовых ресурсов должен представлять собой индикативный план-прогноз каждого уровня управления и способствовать установлению рациональных пропорций развития социальной и экономической сфер на прогнозируемый период, сокращению дифференциации социально-экономического развития регионов и муниципальных образований. Такой баланс будет служить основой при разработке проекта бюджета, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики на среднесрочную перспективу.

Обобщение исследований отечественных экономистов по тематике бюджетного планирования позволяет сделать вывод, что использование баланса финансовых ресурсов в качестве основы для составления проекта бюджета предполагает: 1) единую методологию его составления; 2) информационную обеспеченность прогнозных расчетов с целью повышения степени их достоверности, которая достигается за счет координации взаимодействий государственных ведомств (Минфина, Минэкономразвития и Госкомстата РФ); 3) закрепленность за всеми уровнями управления единой формы баланса финансовых ресурсов, ее относительное постоянство во времени, для обеспечения преемственности и сопоставимости данных прогнозных расчетов; 4) исключе-

ние амортизации как источника финансирования инвестиций в основной капитал, поскольку в современных условиях значительная часть ее направляется на пополнение оборотных средств.

Разработка единой методологии составления и формы баланса финансовых ресурсов, по нашему мнению, является прерогативой Министерства финансов РФ. Финансовые органы субъектов Федерации могут лишь осуществлять дальнейшую детализацию источников финансовых ресурсов соответствующей территории и направлений их использования с учетом региональной специфики.

Перспективный финансовый план и прозрачность бюджетного процесса в регионах

Один из новых элементов в системе финансово-экономических планов – перспективный финансовый план. Бюджетным кодексом РФ установлено его формирование одновременно с проектом бюджета на очередной финансовый год на основе среднесрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования. Перспективный финансовый план содержит данные о прогнозных возможностях бюджета по мобилизации доходов, привлечению государственных и муниципальных заимствований и финансированию основных расходов бюджета. Исходной базой для его формирования является бюджет на текущий год, поэтому перспективный финансовый план предполагает ежегодную корректировку с учетом показателей уточненного среднесрочного прогноза социально-экономического развития РФ, субъекта Федерации, муниципального образования, при этом плановый период сдвигается на один год вперед.

Перспективный финансовый план разрабатывается в целях: 1) информирования законодательных органов о предполагаемых среднесрочных тенденциях развития экономики и социальной сферы; 2) комплексного прогнозирования финансовых последствий разрабатываемых реформ, про-

грамм, законов; 3) выявления необходимости и возможности осуществления в перспективе мер в области финансовой политики; 4) отслеживания долгосрочных негативных тенденций и своевременного принятия соответствующих мер.

«Прозрачность» – новый элемент бюджетного процесса в регионе. В этом понятии можно выделить два аспекта²: во-первых, расширение возможностей контроля за бюджетным процессом со стороны самих городских финансовых органов; во-вторых, контролируемость бюджета со стороны Министерства финансов РФ, внешних инвесторов, деловых кругов, законодателей, общественности. В экономической теории обеспечение прозрачности операций в сфере государственных финансов преследует двоякую цель: повысить эффективность распределения экономических ресурсов и позволить рыночным агентам принимать решения на базе максимально полной информации, верно оценивая риски, результативность государственной политики. В конечном счете это создает основу стабильности финансовых рынков и своевременного реагирования на появляющиеся в системе противоречия.

Разработка и применение перспективного финансового плана в субъектах Федерации дадут возможность определить перспективы развития бюджетных показателей, среднесрочные ориентиры бюджетной политики региона, что в конечном итоге должно привести к упорядочению бюджетного процесса, повышению его информационной прозрачности, достижению бюджетной устойчивости. В условиях ограниченности большинства субъектов Федерации внутренними финансовыми ресурсами «прозрачность» в долгосрочной перспективе поможет повысить доверие к региону со стороны иностранных инвесторов, а значит, будет способствовать притоку инвестиций.

² Белов А. В., Демин С. В. Санкт-Петербург в бюджетной системе Российской Федерации. СПб.: ГП Международный Центр социально-экономических исследований «Леонтьевский Центр», 2002. С. 130.

Реформирование межбюджетных отношений и развитие бюджетного федерализма должны приводить к существенному расширению полномочий органов власти субъектов РФ и местного самоуправления по определению уровня заработной платы и других бюджетных расходов регионального и местного характера.

Основная задача реформы межбюджетных отношений – предоставить органам власти субъектов Федерации и местного самоуправления реальные расходные полномочия, сбалансированные с имеющимися в их распоряжении финансовыми ресурсами.

Межбюджетные отношения в Новосибирской области

Д. В. ДЕМЕНТЬЕВ,

кандидат экономических наук,

Новосибирский государственный технический университет

В целях повышения эффективности государственных расходов правительством РФ (постановлением № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», май 2004 г.) одобрена Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 гг. и введена новая бюджетная классификация, необходимая для осуществления бюджетных реформ.

Программа развития бюджетного федерализма в РФ предполагает следующие результаты:

- финансирование федеральных социальных льгот отдельным категориям граждан в основном за счет средств федерального бюджета при их возможном возмещении из бюджетов субъектов Российской Федерации за счет субвенций и субсидий из федерального бюджета;
- передачу расходных полномочий по начальному профессиональному, а также части среднего профессионального и высшего образования (за исключением учебных заведений федерального или межрегионального значения) органам власти субъектов Российской Федерации;

© ЭКО 2005 г.



- ❑ финансирование федеральных ведомственных льгот только за счет федерального бюджета;
- ❑ существенное сокращение расходов региональных и особенно местных бюджетов на субсидирование жилищно-коммунального хозяйства за счет роста доли платежей населения;
- ❑ включение в сферу расходных полномочий муниципальных образований базовых общественных услуг (школьное образование, здравоохранение, культура).

Бюджетному процессу на всех его стадиях с 2005 г. должно сопутствовать системная оценка планов и показателей работы всех органов исполнительной власти, при этом повышение самостоятельности бюджетополучателей в распоряжении средствами должно сопровождаться ростом их ответственности за результаты работы.

С 2005 г. отменяются жесткие требования по установлению уровня оплаты труда работников бюджетной сферы для субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Органы государственной власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления будут не только самостоятельно определять уровень оплаты труда, в том числе по различным категориям отраслей и должностей, но и станут независимыми от решений федерального центра в вопросах сроков и темпов повышения этих расходов.

Полномочия органов власти по доходам закреплены в Бюджетном кодексе РФ, где определен перечень налогов и доля зачисления их в бюджеты. Например, в бюджет субъекта Федерации с 2005 г. должны зачисляться:

- ✓ налог на прибыль организаций (региональная часть) – 100%;
- ✓ налог на доходы физических лиц – 70%;
- ✓ налог на наследование или дарение – 100%;
- ✓ акцизы на спирт этиловый из пищевого сырья – 50%;
- ✓ акцизы на спиртосодержащую продукцию – 50%;
- ✓ акцизы на бензин, дизельное топливо, моторные масла – 60%;
- ✓ акцизы на алкогольную продукцию, пиво – 100%;
- ✓ налог на добычу полезных ископаемых – 100%;
- ✓ сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов (исключая внутренние водные объекты) – 30%;

- ✓ сбор за пользование объектами животного мира – 100%;
- ✓ единый налог по упрощенной системе налогообложения – 90%;
- ✓ единый сельскохозяйственный налог – 30%.

Региональные бюджеты в настоящее время служат центральным звеном в межбюджетных отношениях, так как через них проходят основные денежные потоки, предназначенные для выравнивания бюджетной обеспеченности бюджетов муниципальных образований.

В Новосибирской области областной бюджет на 2005 г. сформирован на основе реализации положений Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (октябрь 2003 г., ред. от 12.08.2004 г.). Упомянутый закон положил начало новому этапу реформирования системы местного самоуправления, местных финансов и межбюджетных отношений.

Среди немногих субъектов Федерации, подготовленных к работе в условиях обновленного законодательства о местном самоуправлении, оказалась и Новосибирская область. Сложившаяся система областного управления, практика распределения полномочий между территориальными органами государственной власти и органами местного самоуправления дают реальную возможность применять положения Федерального закона № 131-ФЗ уже с 2005 г. (Следует отметить, что в Новосибирской области надлежало создать только муниципальные районы, так как поселения уже были и их границы еще в 2002 г. установил соответствующий областной закон.)

В Новосибирской области приняты законы № 200-ОЗ «О статусе и границах муниципальных образований в Новосибирской области» (02.06.2004 г.), № 211-ОЗ «Об органах местного самоуправления муниципальных районов Новосибирской области» (12.07.2004 г.), № 246-ОЗ «Об административных центрах муниципальных районов и сельских поселений Новосибирской области» (17.12.2004 г.). Проведены выборы в органы местного самоуправления и разработаны рекомендации по принятию уставов муниципальных образований. Разграничение собственности и пе-

редача объектов областной собственности происходят с учетом необходимости формирования имущества муниципальных образований.

Областной закон № 244-ОЗ «Об областном бюджете Новосибирской области на 2005 г.» от 11.12.2004 г. предусматривает формирование бюджетов муниципальных районов, городских округов и поселений. В 2005 г. в области будет действовать 490 муниципальных образований, в том числе 30 муниципальных районов, 5 городских округов, 26 городских поселений и 429 сельских поселений.

Кроме того, закон № 239-ОЗ «О разграничении предметов ведения муниципальных образований, объектов муниципальной собственности и источников доходов местных бюджетов в Новосибирской области» от 10.12.2004 г. позволит муниципальным районам и существующим поселениям исполнять полномочия по решению вопросов местного значения в рамках действующей федеральной и областной законодательной базы.

Наряду с изменениями бюджетного законодательства идет и развитие налоговой системы России. С января 2005 г. сокращено число налогов всех трех уровней, а именно: федеральные налоги и сборы – 10 видов вместо 16; региональные налоги – три налога вместо семи; местные налоги – два налога вместо пяти.

Урегулирование налоговых полномочий региональных органов власти имеет большое значение в организации межбюджетных отношений, но для властных структур вопросы разделения расходных полномочий в соответствии с ответственностью органов власти разных уровней за финансирование бюджетных мероприятий всегда были более важными.

Анализ динамики и структуры доходов областного бюджета за 2001–2005 гг. позволяет утверждать, что финансовая самостоятельность региональных органов власти постепенно укрепляется. Об этом свидетельствуют увеличение доли налоговых платежей в доходах Новосибирского областного бюджета и сокращение безвозмездных перечислений из федерального бюджета (табл. 1).

**Динамика и структура доходов областного бюджета
Новосибирской области**

Группа доходов	2001 г., отчет, млн руб.	Доля доходов в 2001 г., %	2005 г., план, млн руб.	Доля доходов в 2005 г., %	2005 г., % к 2001
Налоговые доходы	3837	37	19426	74	506
<i>В том числе:</i>					
Налог на прибыль организаций	1049	10	4893	19	466
Налог на доходы физических лиц	1209	12	8342	32	690
Единый налог по упрощенной системе	30	0	708	3	2360
Единый налог на вмененный доход	166	2	0	0	–
Налоги на имущество	499	5	2149	8	431
Прочие налоги	884	9	3334	13	377
Неналоговые доходы	423	4	559	2	132
Безвозмездные перечисления	3448	33	5851	22	170
Целевые бюджетные фонды	2433	24	0	0	–
Доходы от предпринимательской деятельности	174	2	588	2	338
Доходы всего	10316	100	26424	100	256

Источник табл. 1–3: Закон № 52-ОЗ «Об исполнении областного бюджета Новосибирской области за 2001 год» от 22.10.2002 г., закон № 244-ОЗ «Об областном бюджете Новосибирской области на 2005 год» от 11.12.2004 г.

На 2005 г. запланирован рост всех доходов областного бюджета: к фактическому исполнению за 2001 г. – в 2,56 раза, предусмотренный рост налоговых платежей к фактическому за 2001 г. – в 5,06 раза. Доля налоговых поступлений за пять лет должна увеличиться с 37% до 74%.

В бюджете предусмотрено получить налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в 6,9 раза больше, чем это было фактически в 2001 г. Доля НДФЛ в доходах бюджета увеличивается с 12% до 32%, хотя такой рост можно объяс-

нить не только увеличением начисленной и выплаченной в области заработной платы, но и изменением нормативов распределения регулирующих налогов по федеральному законодательству.

Похожая тенденция наблюдается в динамике налога на прибыль организаций: абсолютный рост платежей предусмотрен в 4,7 раза, а доля в доходах бюджета вырастет с 10% до 19% (табл. 1).

В 2005 г. в областной бюджет не будет поступать единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), так как контроль за поступлением налога более эффективно будут осуществлять инспекции ФНС России совместно с муниципальными органами, тем более, что доля ЕНВД в доходах областного бюджета была незначительна:

- 2001 г. – 1,6%;
- 2002 г. – 2,4%;
- 2003 г. – 0,3%;
- 2004 г. – 1,51% (план).

В динамике и структуре расходов бюджета Новосибирской области (табл. 2) прослеживается социальная направленность бюджетной политики администрации области. В 2001–2003 гг. на нужды сельского хозяйства ежегодно из бюджета расходовалось средств больше, чем утверждалось по закону. Сверх плана финансировались в 2001–2003 гг. учреждения культуры и искусства, образования и здравоохранения.

В 2005 г. структура расходов бюджета по сравнению с 2001 г. изменилась (см. табл. 2): по разделу «Образование» наблюдается рост с 4% до 7%, по разделу «Здравоохранение и физическая культура» – с 9% до 12%. Доля финансовой помощи другим бюджетам должна вырасти с 28% до 38%. Расходы на осуществление социальной политики увеличиваются с 740 млн руб. до 3755 млн руб., что соответствует увеличению их доли в два раза – с 7% до 14%.

При этом доля расходов на государственное управление, на правоохранительную деятельность остается на прежнем уровне – примерно по 3% от суммы расходов. Расходы на обслуживание государственного долга области планируются на уровне всего 1% от общей суммы расходов.

**Динамика и структура расходов областного бюджета
Новосибирской области**

Расходы по функциональной классификации	2001 г., отчет, млн руб.	Доля расходов в 2001 г., %	2005 г., план, млн руб.	Доля расходов в 2005 г., %	2005 г., % к 2001 г.
Государственное управление	280	3	903	3	323
Правоохранительная деятельность	366	3	720	3	197
Промышленность, энергетика, строительство	507	5	1388	5	274
Сельское хозяйство и рыболовство	445	4	859	3	193
Образование	387	4	1957	7	506
Культура, искусство и кинематография	220	2	703	3	320
Здравоохранение и физическая культура	1033	9	3157	12	306
Социальная политика	740	7	3755	14	507
Обслуживание государственного долга	367	3	262	1	71
Финансовая помощь другим бюджетам	3135	28	10096	38	322
Всего расходов	11029	100	26424	100	240

Отмечу, что рост финансовой помощи связан с необходимостью сбалансировать бюджеты и выравнять бюджетную обеспеченность муниципальных образований.

Перераспределение расходных полномочий между ветвями власти покажем на примере расходов на образование (табл. 3).

В 2005 г. по сравнению с 2001 г. сокращены доли расходов на дошкольное и общее образование, которые должны финансироваться из муниципальных бюджетов, за исключением расходов на оплату труда. Повышение ответственности региональной власти за подготовку рабочих специальностей отражается в росте расходов на начальное

**Динамика и структура расходов на образование
в областном бюджете Новосибирской области**

Структура расходов	2001 г., отчет, млн руб.	Доля расходов в 2001 г., %	2005 г., план, млн руб.	Доля расходов в 2005 г., %	Рост в 2005 г., % к 2001 г.
Образование	387	100	1957	100	506
<i>В том числе:</i>					
Дошкольное	8	2	1	–	13
Общее	201	52	434	22	216
Начальное профессиональное	9	2	755	39	8390
Среднее профессиональное	94	24	366	19	390
Повышение квалификации	25	6	70	4	280
Высшее профессиональное	2	–	83	4	4150
Прочие	48	12	248	13	517

профессиональное образование – почти в 84 раза в сравнении с отчетом за 2001 г. Заметно увеличиваются расходы на высшее профессиональное образование – почти в 42 раза, а доля расходов на среднее профессиональное образование снижается с 24% до 19%.

Министерство финансов России предполагает ввести единые правила межбюджетных отношений для всех субъектов Федерации, особенно при расчете финансовой помощи бюджетам других уровней. Аналогичные правила должны быть выработаны и утверждены в субъектах РФ с целью принятия объективных решений по сбалансированию и выравниванию бюджетной обеспеченности бюджетов муниципальных образований, очень отличающихся по показателям социально-экономического развития. Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что при этом важно не допустить порочный подход: если некий муниципалитет изыскивает дополнительные собственные источники финансирования, то помощи ему достанется меньше.

КАК СОБИРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ЦЕНАХ*

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,
генеральный директор консультационной фирмы «Корпус»

Отслеживание розничных цен

То, что написано далее, на протяжении десятилетия я считал собственным «ноу-хау» и старался рассказывать только по большому секрету. Но жизнь идет, появляются новые придумки, а о том, что раньше скрывал, хочется рассказать многим.

Мониторинг розничных цен важен в российских условиях прежде всего потому, что это единственный вид цен публичной оферты, то есть цен, уровень которых не зависит от индивидуальных характеристик покупателя. В большинстве развитых стран изучать можно и оптовые цены, и отличий от российской действительности здесь два. Первое – хорошо работает система товарных бирж, а следовательно, есть и ориентиры – биржевые цены. Второе – большинство предпринимателей старается строго соблюдать условия инвойсов, объявлений о продаже. А за высказывания типа «Мне твои уши (лицо, взгляд, национальность) не нравятся – тебе не продам» можно и под суд угодить. В современной России пока что зоной публичной оферты являются только розничные цены. И хотя о ней говорится в Гражданском кодексе, еще ни разу не осудили продавца за нарушение ее правил.

* Статья пятая из цикла статей о конкурентной разведке. Начало см.: ЭКО. 2004. № 10–12; 2005. № 2.



Впервые мониторинг новосибирских розничных цен на продовольствие мы начали вести во времена гайдаровского ценового шока. До этого за ценами нечего было следить, при пустых-то прилавках. Но когда «шоковая терапия» обрушила цены, стало ясно, что методики мониторинга розничных цен никто не знает.

Поначалу в ход пошли так называемые маршрутные цены. Для сборщика информации составлялся маршрут. Сборщик записывал цены регулярно, в 1992 г. это делалось каждый день, ведь розничные цены тогда менялись очень часто, и выбору маршрутов не придавалось особого значения. Так, когда разрабатывались маршруты для Комитета по ценам администрации Новосибирской области, учитывалось, где проживает каждый сотрудник Комитета, чтобы они, как сборщики ценовой информации, каждое утро проходили по магазинам в самом начале рабочего дня, по дороге на работу.

Но постепенно стала складываться методика мониторинга цен в розничной сети, которой мы пользуемся уже более одиннадцати лет.

Выборка мест торговли

Основу выборки торговых точек, торгующих продовольствием, составляет категория торговой зоны. Это – территориальное сгущение предприятий розничной торговли, находящихся в пешеходной доступности: «Чтобы бабушка с палочкой могла дойти от одного магазина до другого». Территориально торговая зона в сечении может занимать до полукилометра, но есть торговые зоны, расположенные очень компактно. В новосибирских условиях торговая зона – это от 6 до 12 магазинов, рынков, павильонов. По данным двухлетней давности, в Новосибирске таких торговых зон насчитывалось 111. Сейчас их, может быть, на десяток больше.

Выделить торговые зоны можно следующим образом. Рассказываю идею, при практической реализации которой могут встретиться определенные технические трудности. Берем карту города в электронном виде, накладываем на

нее квадратную рамку со стороной 500 м и сканируем этой рамкой по карте с шагом в 100 м. На каждом шаге подсчитываем количество предприятий, попавших внутрь рамки. Нанеся полученные числа на трехмерный график, мы увидим холмистую поверхность, где каждый холм и представляет собой торговую зону.

Если речь идет об отслеживании цен в ближайшем окружении одного или нескольких ваших магазинов, не обязательно водить рамкой по всей карте города, достаточно охватить ближайшие к ним микрорайоны. Для продовольствия, равно как и для прочих товаров повседневного спроса, характерно то, что основная масса покупателей приобретает его в привычных для себя местах. Из большинства исследований обычно исключаются удаленные районы города (в Новосибирске это чаще всего Советский и Первомайский).

После выделения всех торговых зон начинается процедура их отбора. Методика отбора зависит от целей мониторинга, и можно отметить некоторые обязательные для нее условия. Во-первых, следует сразу отбрасывать каждую из двух (или нескольких) соседних торговых зон, похожих друг на друга. Во-вторых, отобранные торговые зоны должны быть расположены по карте города максимально равномерно. Наконец, в-третьих, средние размеры и структура отобранных для мониторинга торговых зон должны быть максимально близки к средним по всем торговым зонам города. Стандартная структура зоны такова: 2–3 крупных продовольственных магазина, 2–3 малых, 1–2 павильона, иногда мини-рынок или место неорганизованной уличной торговли.

В выборку обычно включают и мелкооптовые рынки, не входящие в торговые зоны. Анализ соотношения цен в магазинах, на улице, мини-рынках и на мелкооптовых рынках позволяет выявить многое, скрытое от непытливого глаза.

Выборка товаров для мониторинга

В отличие от информации о ценах, которые собирают органы государственной статистики, ценовой мониторинг имеет дело только с конкретными товарными марками

ми, производителями, фасовками. Обороты типа «цена на колбасу в Барнауле повысились на 9%» в практическом ценовом мониторинге неприемлемы. О каких сортах колбасы идет речь? О каких магазинах Барнаула? Для ценового мониторинга требуется указание типа «Масло сливочное производства НЖК, фасовка 200 г в фольге». Но при такой точности ассортимент увеличивается непомерно. И потому одна из задач подготовки мониторинга цен состоит в том, чтобы отобрать небольшое количество товаров-типопредставителей.

Иногда приходится видеть сборщиков ценовой информации, заполняющих огромные «простыни»-пустографки. На основании накопленного опыта могу утверждать, что предел для качественного сбора информации – мониторинг 40 видов товаров. Если появляется острое желание отследить цены на большее их число, то нужно отдавать себе отчет в неизбежном появлении ошибок. Чаще всего это будут пропуски в наличии товаров, которых сборщик попросту не заметит, кроме того, часть цен попадет в «чужую» клеточку таблицы. На третьем месте – неверная запись цифр. Так что приходится умерять аппетиты по ассортименту, включаемому в мониторинг.

Как распределяются эти 40 товарных позиций? Они пригодны для того, чтобы отследить ценовую конкуренцию всего лишь 10 товарных позиций, ради которых исследование, собственно, и проводится. Так, если мониторинг проводится оптовой фирмой (или по ее заказу), это – десяток интересных для нее товаров, входящих в состав сорока. Если мониторинг ведет розничный торговец, то это десяток товаров, по которым зафиксировано накопление запасов, снижение продаж или другие нежелательные явления.

Каждому из десяти товаров должна «в сопровождение» отслеживаться еще тройка максимально близких к нему товаров. Так, если вы проводите мониторинг цен на чай и торгуете чаем «Липтон» (четыре вида в трех видах упаковки), то в обязательном порядке должны быть включены в мониторинг марки чая, близкие к «Липтону» по качеству.

В целом исследуемая товарная группа должна представлять собой нечто единое. Скажем, в современных российских условиях водка – это товарная группа, тогда как вино товарной группой не является. При всем разнообразии марок водки, основная масса розничных цен на нее концентрируется вокруг одной величины, и чем дальше от нее, тем меньше мест, где продается водка более дешевых или более дорогих марок. Статистики говорят, что такое распределение унимодально, у него один пик распределения. Что же касается вина, то распределение цен на него не имеет одного пика, оно полимодально, у него много пиков. Следовательно, вино в наших конкретных условиях не представляет единый товар, одну товарную группу.

Сборщик информации перед грозным лицом секьюрити

В кинофильме «Белое солнце пустыни» есть эпизод, когда жены Абдуллы прикрывают свои лица подолами платьев, считая, что лицо обнажать – грех, а про обнажение остальных частей тела точно ничего неизвестно. Нечто похожее происходит в ходе сбора информации о ценах, процедуре неизбежной и обязательной для большинства маркетинговых работ. Можно быстро и без препятствий узнать у продавца, сколько этого товара на складе, получить информацию, которая во всем мире обычно считается закрытой. Но когда вы начинаете записывать открытые для всех цены, не исключено, что появится охранник и спросит, чем вы тут занимаетесь.

Можно заблаговременно пойти официальным путем и получить разрешение «переписать цены» у руководителя магазина. Во многих случаях разрешение выдается без труда, если вы не настолько глупы, чтобы назваться представителем конкурента. По московским данным, на 100 обследуемых магазинов приходится три-четыре запрета. Примерно та же ситуация и в Новосибирске. В последнее время запрещают не по глупости из общих соображений, как десятилетие назад, а из-за опасения ценовых войн. Впрочем,

в таких опасениях тоже ума немного. В Москве сложности с переписыванием ассортимента и цен возникают чаще всего в магазинах торговых сетей «Рамстор» и «Седьмой континент». О новосибирских магазинах не буду говорить, чтобы никого не обидеть.

Еще в четырех-пяти процентах магазинов от сборщика требуют официальный документ о праве (!) собирать информацию. Таким документом неплохо запастись, но его автором должна быть какая-то нейтральная организация: ассоциация, учебное заведение, консультационная фирма (последнее – похуже).

Кроме официального письма от «удобной» организации, сборщика информации нужно оснастить еще одной или двумя устными «легендами», которые он должен рассказывать тому же охраннику магазина, директору или менеджеру зала. Неплохо также проинструктировать, какую легенду следует выбирать, если охранник в возрасте или молодой, если директор настроен дружелюбно или агрессивно. Иногда достаточно сказать: «Собираю данные для дипломной работы» и улыбнуться. Иногда приходится применять более крутой сюжет.

В малых магазинах, где сам хозяин не работает, запрет на сбор информации о ценах может быть связан с тривиальными злоупотреблениями наемного персонала. К этому нужно относиться спокойно, стараясь снизить опасения работников. В конце концов, забота о собственной душе – их дело, а не ваше.

Хорошие отношения с работниками магазинов очень важны. Иногда не обойтись и без подарков. На протяжении двух лет наш сотрудник еженедельно приносил в один магазин шоколадку. За это продавщица сама диктовала ему цены. Изюминка была в том, что в этом отделе тоже продавался шоколад, но наш сотрудник всегда приносил ту марку, которой в ассортименте отдела не было. Попутно решалась еще одна задача. В соседних магазинах, где покупалась эта очередная шоколадка, охранники видели, что это не просто посетитель, а покупатель.

Законом не запрещено переписывать цены, поэтому при сборе ценовой информации уместны любые эффективные «легенды». Большинство исследователей конспирируется даже тогда, когда в том нет особой потребности, просто по привычке.

Новые информационные технологии

Для ускорения сбора ценовой информации, а одновременно и для скрытности используются различные технические средства. Здесь налицо три направления научно-технического прогресса (НТП). Все они нами пройдены, потому сразу дам оценку каждому.

Первое — диктофон. «Человек, одиноко бродящий по магазину и что-то бормочущий себе под нос, выглядит несколько странно и может сойти за сумасшедшего», — так в беседе со мной сказал один из московских специалистов. Думаю, что психическое здоровье мало кого должно волновать, но, исходя из недопустимости «косить под сумасшедшего», московские специалисты придумали идеальный способ сбора информации с помощью диктофона. Особенно он хорош для работы в супермаркетах. Два сборщика информации ходят между стеллажами и как бы разговаривают между собой. Издали кажется, что они спорят о чем-то, убеждают, обращают внимание друг друга то на один товар, то на другой. На самом деле они по очереди наговаривают цены на диктофон, находящийся у одного из них.

Второе направление НТП — видеокамера. Есть хорошие модели, по внешнему виду напоминающие фотоаппарат. Если повесить такую видеокамеру на шею и пройти вдоль прилавков или стеллажей, то потом можно будет собрать ценовую информацию по отснятому материалу. Этот метод трудоемок, требует высокой квалификации при съемках и плохо работает в магазинах прилавочной торговли, поскольку стекла прилавков бликуют. Мы его использовали лишь несколько раз за последние десять лет.

Наконец, третье направление НТП — специализированные карманные компьютеры для сбора ценовой

информации. Одна солидная фирма дала нам пару лет назад ими попользоваться, за что мы провели для нее работу со скидкой. Получается очень удобно и быстро – жаль, что их потом у нас забрали.

Впрочем, прогресс не остановить, и за последние годы появилось большое количество электронных записных книжек. При контакте с хорошими программистами они быстро превращаются в удобные регистраторы ценовой информации, позволяющие ускорить процесс и даже увеличить ассортимент мониторинга без особых потерь для качества собираемой информации.

В заключение – хорошо о дамах

Товарное изобилие, обрушившееся на бывших советских людей, по-разному воспринимается лицами разного пола. На мужчин, например, оно действует угнетающе. По нашему опыту можно с полной определенностью утверждать, что мужчины в сборщики информации о ценах не годятся. Они пропускают товар на прилавке и не видят его на стеллаже. У них плохая цветовая память, потому они путают одну упаковку с другой, плохо ориентируются в ценовых диапазонах и способны записать несуразную цену без какого-либо удивления.

Собирать информацию о ценах могут только женщины. При этом отдельно (как и вообще принято) нужно затронуть тему девичества. Студентки первых курсов по отношению к товарному миру очень близки к мужчинам, общество потребления еще не втянуло их в свою орбиту. Очень редкие из них хорошо ориентируются в товарном разнообразии. На последних курсах вузов появляются отдельные выдающиеся личности, но действительно нужных кандидаток в сборщицы ценовой информации следует искать среди замужних и молодых. Только когда складывается собственный семейный бюджет, женщины начинают подсознанием воспринимать значимость цен.

«БЛОШИНЫЙ РЫНОК» КАК ФЕНОМЕН ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Р. Р. ИЛЬЯСОВ,
кандидат философских наук,
филиал Самарской государственной
академии путей сообщения,
Уфа

Теневая экономика как экономический феномен имеет собственную историю, законы развития и функционирования. Анализ литературных источников позволяет сделать вывод, что ни одна общественно-экономическая формация не может обойтись без теневой экономики или её отдельных элементов.

В течение 2000–2003 гг. нами было проведено социологическое исследование на микроуровне о характерных свойствах «блошиной торговли» (именно этот термин употребляется чаще всего, наряду с жаргонизмами «барахолка», «туча», «свалка») – продажи подержанных, бывших в более-менее длительном употреблении промышленных товаров. Такая форма продажи в нашей стране, видимо, существовала всегда, вне зависимости от политического и экономического строя. Подобный товарообмен осуществляется в иных социокультурных условиях, чем законодательно разрешенная торговля, а следовательно, удовлетворяет совершенно иные потребности покупателя и продавца.

Объектом исследования послужил «блошиный» рынок, находящийся рядом с Центральным рынком Уфы. При этом следует отметить, что места продажи таких товаров складываются в основном стихийно, в пределах города или на его окраине, торговля ведется чаще всего по определенным дням недели – обычно в выходные дни.

© ЭКО 2005 г.



Прямо на поверхности земли расстилаются куски картона, бумаги, клеёнки, в ряде случаев это может быть импровизированный столик, и на них раскладывается предназначенный для продажи товар. У каждого продавца своё место, которое занимает только он, но чтобы им владеть – необходимо постоянно продавать, иначе станешь случайным продавцом без места. Интересна процедура раскладывания вещей для продажи: из объемистых потертых чемоданов, ящиков, баулов, сумок бережно вынимаются промышленные раритеты и в определенном порядке (логика здесь исключительно самого продавца) выкладываются на «прилавок».

Сама атмосфера продажи и покупки характеризуются предельной открытостью, доступностью для неформального общения, демократичностью отношений продавца и покупателя.

Сложилась своеобразная традиция принятия продавцом денег. Так, от первого покупателя деньги принимаются в правую руку, затем купюра тщательно разглаживается и продавец совершает рукой с зажатой купюрой веерообразные махательные движения по периметру «прилавка», «вызывая» магические силы денег на ожидающие своей очереди товары. При этом покупатель и продавец делают серьезное выражение лица и воспринимают подобную практику как само собой разумеющийся культурологический факт. Именно первый покупатель имеет большое значение для результатов торговли. Им не может быть женщина, лицо с явными физическими изъянами или подросток.

Отметим, что материальные интересы в «блошиной» торговле второстепенны. Люди чаще всего приходят просто пообщаться, тем более что есть повод: продать или приобрести нужный товар. Многие продаваемые товары исчерпали установленный изготовителем срок эксплуатации и продаются по чисто символическим ценам. Так, кассетный магнитофон советского производства (типа «Агидель») 1985 г. выпуска в технически исправном состоянии продавался за сто рублей вместе с набором из двадцати аудиокассет, а исправный бытовой вентилятор 1990 г. выпуска имел первоначальную продажную цену в пятьдесят рублей.

Большое место в системе продаж занимают и запасные части. В их отношении отмечен любопытный момент: многие из них не идентифицируются самим продавцом и приносятся в расчете на квалифицированного покупателя, который должен сам в гряде наваленных предметов (такие виды товаров не раскладываются) выбрать то, что ему нужно.

В последнее время в торговле появилась новая тенденция: наряду со старыми предметами начали продавать новые (в терминологии продавцов – «нулевые», то есть не имевшие эксплуатационного периода).

Постепенно складывается постоянный состав как продавцов, так и покупателей. Отношения между ними основываются на глубоком доверии, которое может приобретать такие формы, как продажа в кредит («через неделю получаю зарплату, принесу в следующий вторник, товар забираю сейчас»), возможность обмена приобретенного товара («если не будет работать или не подойдет, вернёшь обратно»), формирование заказа («достаньте, по возможности, арифмометр «Феликс» 1956 г. выпуска»), возможности доставки товара на дом («привези мне стиральную машину по адресу...»).

Сложилась определенная прослойка покупателей, которые приходят на подобные рынки преимущественно для деловых, консультационных разговоров. Продавцы весьма охотно вступают в сулящие им выгоду переговоры и дают подробные пояснения, часто высокого профессионального уровня. Более того, если у данного продавца не имеется необходимого для покупателя товара, он рекомендует ему обратиться к своему коллеге, находящемуся тут же. Порой несколько продавцов организуют временные группы «мозгового штурма» по определению технических и эксплуатационных свойств заказываемой вещи. Попутно ведутся разговоры «просто о жизни».

Считается неприличным постоянному посетителю ничего не купить – постепенно за ним устанавливается репутация наблюдателя, и отношение со стороны продавцов меняется в худшую сторону: с ним не вступают в долгие разговоры, общение приобретает чисто формальный, поверх-

ностный характер. «Блошинные» рынки немногочисленны, каждый продавец видит практически всех других продавцов и покупателей и производит постоянные маркетинговые исследования.

Среди продавцов – люди самого различного социального статуса: работающие, безработные, пенсионеры, горожане и жители пригородов, постоянно торгующие и случайные продавцы. Подавляющее большинство их – мужчины. Женщин мало, у них более высокая профессиональная текучесть. Как правило, они не ставят цели стать постоянным продавцом и торгуют периодически, по мере накопления товара и необходимости получения прибыли от продажи.

Возрастной состав продавцов и покупателей различен, но преобладают мужчины среднего и старшего возраста. Приходящая сюда молодежь, как правило, долго не задерживается, ориентируясь на иные приоритеты при торговле.

Отметим, что речевые характеристики участников процесса не содержат элементов ненормативной лексики, отличаясь своеобразной певучей, замедленной манерой говорения. Скорость речи не превышает 80–90 слов в минуту, характерны длительные паузы, часто используются усиливающие впечатление яркие жесты. В целом активно задействован многообразный невербальный комплекс коммуникации, характерный именно для ситуаций, отличающихся неспешностью принятия решения, рассудительностью, стремлением не просто сказать, а обыграть речевой материал, придать ему эмоциональную окраску.

Что касается нормативно-правовой стороны деятельности продавцов, то она является скрытой для постороннего человека. Так, попытки выяснить происхождение товара наталкивались либо на молчание, либо на ни к чему не обязывающие ответы («валялось в гараже, принёс продавать», «родственники переехали на новую квартиру, остались старые вещи», «нашел на свалке, подремонтировал, принес на продажу», «купил новый агрегат, а этот жалко выбрасывать», «сосед отдал мне, просил продать по дешёвке»).

В любом случае данное социальное явление имеет место, а значит, удовлетворяет важные человеческие потребности, считаться с которыми следует на различных, в том числе и экономическом, уровнях. Для ряда людей «блошинный рынок» становится своеобразным клубом общения по интересам (аналогично развлекательным и ночным клубам для элиты), способом снятия стрессовых нагрузок, формой нравственно оправданного времяпрепровождения, экономически позитивным, прибыльным занятием, сферой безрискового бизнеса, активной школой социализации. Эти рынки необходимы с утилитарных позиций, с точки зрения прямого потребления «бывшего» экономического продукта, который вряд ли учитывается статистическими структурами как имеющий потребительские свойства и участвующий в различных формах экономического производства и воспроизводства.

Такой рынок постоянно внедряет в массовое сознание мысль о возможности длительной жизни результата человеческого труда даже в условиях наступления иных культурных стереотипов изобилия и доступности нового товара. С другой стороны, он выступает и способом собрания и перераспределения не только рядовых товаров, но и подлинных шедевров (конструкций с уникальными свойствами, с особо долговечными, малоизнашивающимися компонентами) отечественной промышленной культуры, многим из которых место — в музеях. Подавляющее большинство продаваемых товаров именно советского производства. Более того, в ряде случаев продавец акцентирует на этом факте внимание покупателя, используя его как окончательный аргумент в пользу надежности и годности для дальнейшей эксплуатации образца.

«Блошинный рынок» наглядно демонстрирует живучесть данного типа локальной социальной игры, обнаруживающей удивительную адаптационную способность людей в условиях широкомасштабной трансформации общества.

Долгожителство и рыночная экономика

Жорес МЕДВЕДЕВ,
Лондон

Директор Английского банка Мервин Кинг недавно объявил о намерении выпустить в обращение особые «облигации долгожителства» («longevity bonds») со сроком «созревания» в 25 лет. Доход от продажи этих облигаций должен поступать в пенсионные фонды, которые уже неспособны полностью обеспечивать пенсиями слишком быстро увеличивающееся число пожилых, старых и очень старых людей¹.

Как оказалось, именно долгожители, то есть люди, чей возраст превысил 90 лет и число которых в Великобритании приблизилось к полумиллиону, требуют наибольших



¹ King urges «longevity bonds» as pension aid. The Times. 2 December, 2004. P. 56.

© ЭКО 2005 г.



затрат систем социального обеспечения. В большинстве стран Запада пенсии, назначаемые с 60 лет, индексируются к инфляции и дополняются «возрастными» надбавками каждые десять лет. Особенно много различных льгот именно у тех, кому за 90. Льготы вводились давно, когда до этого возраста доживали лишь немногие.

Проблемы старости осложняются еще и тем, что рождаемость в странах Запада все время снижается и уже в течение многих лет не обеспечивает воспроизводство населения. Поэтому стареет все общество в целом. Средний возраст населения Италии, Германии и Японии превысил 40 лет, в Великобритании он приближается к этой цифре². К середине нынешнего столетия на каждого пенсионера может оказаться лишь один человек активного «рабочего» возраста.

«Облигации долгожительства» – лишь одна из идей, предложенных для спасения от демографического кризиса. Более радикальные, но значительно менее популярные меры, обсуждаемые политиками, включают перенос права на пенсию на более поздний возраст (65 и даже 70 лет), а также значительное уменьшение размеров самих пенсий. В Швейцарии и Голландии уже легализованы добровольные самоубийства неизлечимых больных, обычно очень старых, в специализированных клиниках. Этот метод сокращения числа полностью беспомощных людей обсуждается и в других странах Европы.

Все бóльшие масштабы принимает перенос многих производств и предприятий в бедные страны, прежде всего в Индию и Китай. За океаном британские компании платят рабочим и служащим меньшую зарплату и не заботятся об их пенсиях.

Широко осуществляется иммиграция молодых, квалифицированных и высокообразованных рабочих, но уже не из Азии и Африки, как ранее, а из районов Восточной Европы, закрытой в период «холодной войны». Иммигранты, принадлежащие к другим расам и исповедующие другие религии, как показал опыт, плохо ассимилировались в европейскую цивилизацию.

² Median age of the population. The Economist. 8 March, 2003. P. 116.

Сейчас начинает преобладать иммиграция на Запад молодежи из Польши, Румынии, Сербии, Болгарии, Белоруссии, Украины и России. Граждане этих стран легко вступают в смешанные браки и уже во втором поколении становятся французами, итальянцами, англичанами и испанцами, заполняя демографические ниши возрастной пирамиды.

Именно этим путем западная экономика стремится купить себе «вторую молодость». Однако вступление в 2006 г. в пенсионный возраст огромного контингента послевоенного бума рождаемости, продолжавшегося около 15 лет, нельзя компенсировать только иммиграцией и экспортом рабочих вакансий.

Демографический профиль и экономика

Две мировые войны прошлого века изменили демографический профиль многих стран, особенно их мужского населения. Окончание этих войн, приходившееся на 1919 г. (в России – 1921 г.) и 1945 г., приводило к взрывам рождаемости. Причины связаны с демобилизацией десятков миллионов солдат и возвращением домой миллионов пленных.

В Великобритании пик увеличения рождаемости после окончания Второй мировой войны пришелся на 1946–1950 гг. В Германии «бум новорожденных» был сдвинут на 1951–1957 гг., так как только в 1950 г. из плена вернулись около четырех миллионов солдат, работавших на разных стройках СССР.

В России пик послевоенного бума рождаемости приходится на еще более поздний срок: 1956–1960 гг., что связано с очень большими потерями населения в период войны. Реальный рост рождаемости начался не в связи с демобилизацией, а с вступлением в брачный возраст тех, кто родился в 1936–1940 гг.

В 2000 г. в составе населения России максимальный процент (8,6%) образовывала прослойка людей среднего возраста – 40–44 лет, в то время как в Великобритании их доля была 7,7%, в Германии³ – 7,5%. В экономически ме-

³ Lopez A. D., Ahmad O. B. et al. Life Tables for 191 countries for 2000: Data, Methods, Results. WHO, Geneva. October 2001. P. 193, 194, 343, 344, 421, 422.

нее развитых странах, например, Индии и Бразилии, наибольшую долю населения составляли более молодые группы, еще не вступившие в «рабочий» возраст.

В Китае в 2000 г. самой обширной была группа 30–34-летних. Это стало следствием почти двадцати лет искусственного ограничения рождаемости. Китайское «экономическое чудо» многие экономисты связывают с благоприятным демографическим составом населения и скромными расходами бюджета не только на стариков, но и на детей. Это явление получило в экономической литературе обозначение «демографические дивиденды». Их в настоящее время в максимальной степени получают Китай, Южная Корея, Вьетнам, Таиланд и Малайзия. В странах Европейского союза и США «демографические дивиденды» были уже растрчены в конце прошлого столетия.

Сейчас наступает период демографического кризиса, связанного с вступлением в пенсионный возраст первых поколений послевоенного бума рождаемости. Кризис уже начался в Бельгии, где на пенсию можно уходить в 57 лет, и в Германии, где главный бум рождаемости приходился на 1934–1939 гг. – это был искусственно стимулируемый нацистским законодательством рост «высшей арийской расы».

Экономический «груз» пенсионеров и долгожителей

Пенси и бесплатное лечение людей пожилого возраста впервые начали вводить в Германии в конце XIX века, после ее объединения канцлером Отто фон Бисмарком. В Великобритании первые пенсионеры появились лишь в 1908 г., а всеобщее пенсионное обеспечение датируется 1948 г. В это же время вводилось и бесплатное национальное здравоохранение.

Тогда эти реформы не представляли экономических проблем для общества. Средняя продолжительность жизни в послевоенной Европе не превышала 62 лет, и пенсионеры

⁴ Johnson P. Fiscal implications of population ageing. Phil. Trans. Roy. Soc. London B. Vol. 352. 1895–1903, 1997.

составляли лишь 3–4% от общего числа населения. Медицинские расходы были сосредоточены на борьбе с инфекционными и эпидемическими заболеваниями и снижении детской смертности. Специфические проблемы старости – гипертония, остеопороз, артрит, диабет-2, старческое слабоумие и другие – не только не лечились, но часто и не диагностировались.

Первой страной Европы, в которой число пенсионеров (то есть людей в возрасте старше 60 лет) превысило число людей молодых поколений (в возрасте до 16 лет), стала Швеция. Это случилось уже в 1962 г., когда доля пенсионеров составила 18%. В Великобритании этот рубеж был достигнут в 1965 г., во Франции – в 1976 г.⁴ В периоды экономических кризисов 1970-х и 1980-х годов, связанных с так называемыми «нефтяными шоками», число пенсионеров в западных странах росло значительно быстрее, чем количество старых людей. В эти годы главной проблемой была безработица, достигавшая 10–15%. Безработных старших возрастов было проще переводить на «раннюю» пенсию, а не на пособие по безработице.

Проблема пенсий и высоких медицинских расходов на пожилых и старых людей была замаскирована в период достаточно долгого экономического бума 1986–1999 гг., определявшегося рекордно низкими ценами на энергию и быстрым развитием высокотехнологических отраслей. Тем не менее именно в этот период Мировой банк в специальном докладе в 1994 г. предупреждал о «наступающем кризисе старости, который угрожает не только самим старикам, но также и их детям и внукам»⁵.

Резкое падение курса акций на всех западных биржах в марте 2000 г. и крах акций высокотехнологических компаний, обесценившихся на 70–80%, очень сильно ударили именно по пенсионным фондам и страховым компаниям, имевшим пенсионные счета, так как их капиталы в значительной степени сохранялись в форме акций. Расчеты показали, что их финансовые ресурсы окажутся недоста-

⁵ The World Bank 1994. Averting the old age crisis. New York, Oxford Univ. Press.

точными, чтобы поддерживать пенсии на привычном, достаточно высоком уровне, с середины 2006 г., когда число пенсионеров начнет быстро расти за счет тех, кто родился в период взрыва рождаемости после окончания войны. В последние пять лет, начиная с 2000 г., в пенсионный возраст входили достаточно скромные военные поколения.

В США, Великобритании, Японии и Голландии главные пенсионные ресурсы накапливаются в независимых от бюджета пенсионных фондах, которые существуют и функционируют как самостоятельные финансовые корпорации. В Германии, Италии, Швеции и Франции выплаты большинства пенсий производятся из государственного бюджета, то есть с налоговых отчислений текущего года, что возможно лишь за счет сохранения налогов на очень высоком уровне. Для этой группы стран решение проблемы «кризиса старости» – более трудная задача, так как у них нет целевых фондов, накопленных в течение десятилетий. В США общий пенсионный резерв в 2002 г. ожидался на уровне 7 трлн дол., в Великобритании и Японии – по 1,5 трлн дол.⁶

Эти астрономические суммы не являются, однако, показателем благополучия. Пенсии формируются из пополнений и прибылей основного капитала, и главная проблема состоит в том, что этот капитал растет медленнее, чем численность самих пенсионеров. Доля пенсионеров в составе населения сейчас очень высока и продолжает расти. В 2001 г. в Великобритании она составляла 20,9%, во Франции – 21,3%, в Германии – 22,9%, Италии – 23,9%.

Экономический «груз» пенсионеров растет также и в результате непропорционально высоких затрат национального здравоохранения на болезни старости. В настоящее время в странах ЕС пенсионеры поглощают около 70% всех расходов на медицину. На каждое новое лекарство, вводимое в практику для лечения инфекционных заболеваний, приходится около ста лекарств, разработанных для лечения возрастных патологий.

Хорошо известно, что расходы на медицинское обслуживание растут пропорционально возрасту. Существует,

⁶ World pension assets. The Economist. June 13, 1998. P. 141.

однако, интересный медицинский парадокс, показывающий преимущества долгожительства. Подсчитано, что медицинские расходы в последние два года жизни для людей, умиравших в 67 лет, были в 3 раза выше, чем медицинские расходы последних двух лет у тех, кто умер в 90 лет⁷. Это объясняется тем, что до 70 лет человек обычно умирает от хронических болезней, таких, как склероз, рак, диабет, остеопороз, инсульты и прочие, тогда как люди, доживающие до 90 лет, обычно отличаются крепким здоровьем и не страдают хроническими заболеваниями, требующими дорогого лечения. Следует, конечно, учитывать и то, что медицинские учреждения, активно занимающиеся лечением болезней пожилого возраста, почти не обращают внимания на проблемы очень старых людей, в группу которых относят всех старше 85 лет.

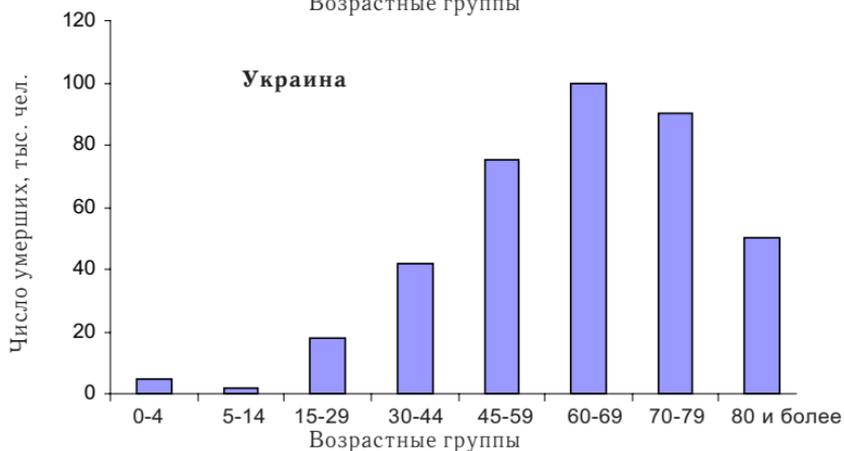
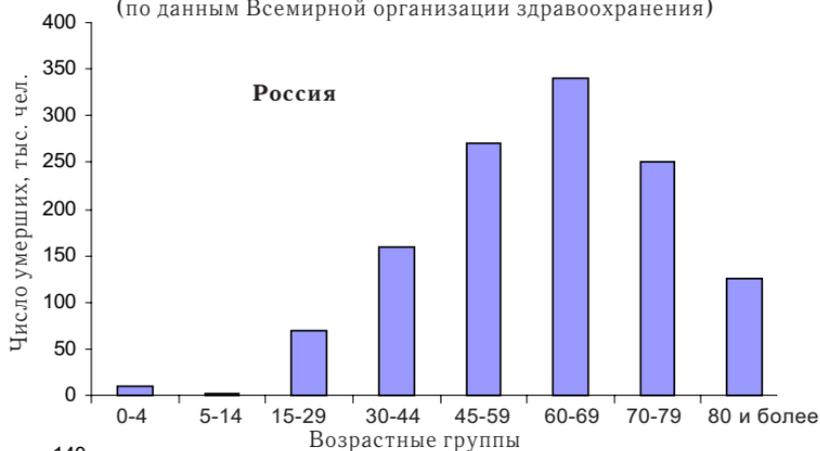
Главной проблемой долгожителей является общее физическое увядание, что часто делает их беспомощными. Но уход за престарелыми в западных странах – это коммерческий бизнес, а не обязанность бесплатной медицины. Расходы на их медицинское обслуживание, быть может, уменьшаются, но расходы на их пенсионное обеспечение продолжают расти.

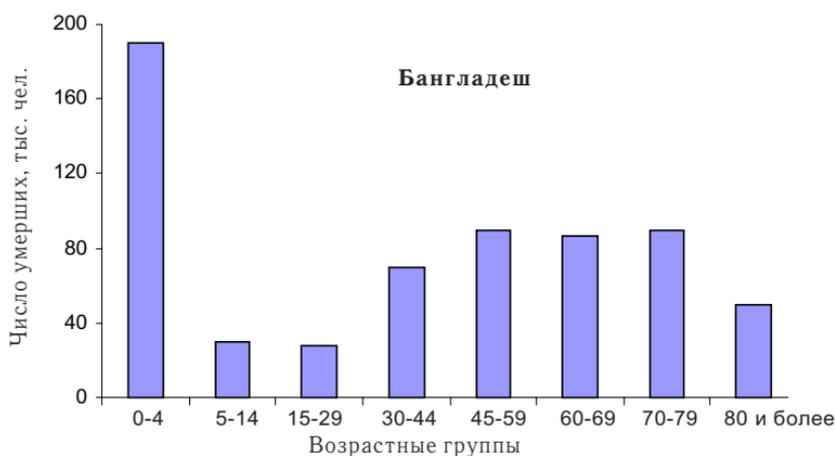
В связи с этим хотелось бы отметить резкий контраст, существующий между возрастом основной смертности мужчин в России и в Великобритании, показанный на графике. В Великобритании рост смертности пропорционален возрасту, и максимальное число мужчин умирает после 80 лет. В России пик смертности приходится на 60–69 лет и до 80 доживают немногие⁸. В отношении женщин графики смертности в России и Великобритании более похожи. График смертности мужчин в России характерен для общества с высоким уровнем хронических болезней и болезней «уровня жизни», связанных с курением и алкоголизмом. Такой же профиль имеет смертность мужчин на Украине и в Белоруссии (рисунок).

⁷ *Pardes H. et al. Effect of medical research on health care and the economy. Science. Vol. 283, 36–37, 1999.*

⁸ *Lopez A. D., Ahmad O. B. et al. Life Tables for 191 countries for 2000: Data, Methods, Results. WHO, Geneva. October 2001. P. 343, 421.*

Распределение смертности мужчин по возрастам, 2000 г.
(по данным Всемирной организации здравоохранения)





То, что такие страны, как Россия и Украина, имеют достаточно высокий уровень медицинского обслуживания и общей санитарии, видно по низкой детской смертности. В бедных странах Азии и Африки, где главной причиной смерти являются инфекционные заболевания, пик смертности обычно приходится на детский возраст. Это видно на картине возрастной смертности в Бангладеш. Мужское население в Польше живет дольше, чем на Украине, но все же не достигает «британского» уровня. Пик смертности поляков приходится на 70–79 лет. Наилучший профиль мужского долгожительства в Европе обнаруживается в Швеции, где до преклонного возраста в 90 лет доживает бóльший процент мужчин и женщин, чем в Великобритании. То же относится и к столетним. Прибалтийские республики, уже ставшие членами ЕС, имеют сходный с Россией и Беларуссией профиль мужской смертности.

Возрастной экономический кризис и глобализация

Существует несколько возможностей для преодоления демографического и связанного с ним экономического кризиса. Однако полностью восстановить нарушенное равновесие между поколениями, благоприятное для экономики, все же не удастся. Избежать непопулярных мер, таких

как сокращение пенсий и повышение пенсионного возраста, невозможно. Все подобные законодательные меры планируются на очень большой срок, в США, например, до 2070 г.

В Великобритании уже разработан законопроект о новых методах расчета пенсий государственных служащих и «бюджетников»: учителей, медсестер, врачей, работников университетов и других. Новые законы, которые будут приниматься в 2006 г., предполагают проведение расчетов пенсий не на основе последних перед отставкой высоких окладов, а с учетом некоего «среднего заработка» за весь период трудовой деятельности. Этот закон прежде всего ударит по очень большим пенсиям государственных служащих, дослужившихся до высоких должностей. В некоторых случаях их пенсии уменьшатся вдвое, но останутся, конечно, значительно выше прожиточного минимума.

Так или иначе, снижение пенсий в госсекторе затронет более четырех миллионов человек. Будет уменьшен законодательный контроль за пенсиями в частном секторе экономики, что позволит работодателям снижать свои обязательные вклады в пенсионные фонды.

Второй путь решения «пенсионной проблемы» состоит в сдвиге права на пенсию на более поздний возраст. На добровольной основе этот сдвиг уже легализован. В бюджетной сфере выход на пенсию не в 60, а в 65 лет уже давно существует для научных работников и профессоров университетов. В США профессора университетов могли работать и до более позднего возраста. В Великобритании, вопреки здравому смыслу, в обязательном порядке увольняют на пенсию в 60 лет даже послов и других дипломатических работников, которые могли бы ещё успешно работать.

В то же время подобная перспектива встречает сопротивление со стороны профсоюзов учителей, строителей, работников общественного транспорта, шахтеров и множества других достаточно массовых профессий. Для пилотов, авиадиспетчеров, водителей автобусов и поездов пенсионный возраст целесообразно снижать, а не повышать. Это же относится к полицейским и работникам тюрем. Однако в случае, когда получаемые пенсии значительно уменьшат-

ся, а переход на пенсию будет означать необходимость изменения привычного уровня жизни, сопротивление увеличению рабочего стажа станет, безусловно, ослабевать.

Прогнозируемый сдвиг пенсионного возраста все же не сможет компенсировать уменьшение численности работающего населения, связанное с сокращением рождаемости. В Великобритании, например, в 2000 г. число 35–39-летних составляло 4,8 млн человек, тогда как 20–24-летних – лишь 3,5 млн человек. Дефицит в 1,3 млн вряд ли можно будет компенсировать лишь за счет 60-летних, так как общее число рабочих мест на Западе при переходе от тяжелых отраслей к сервисным и информационно-насыщенным сильно возросло. Изготовление микропроцессоров, как выяснилось, требует большего числа рабочих мест, чем литье стали и чугуна.

В Германии разница между этими же поколениями была еще выше и составляла 2,9 млн человек. Во Франции, где наиболее высокая в Западной Европе рождаемость поддерживалась государственной политикой и щедрыми пособиями на второго и третьего ребенка, разницы между молодым и средневозрастным поколениями практически нет. В 1984 г. численность населения Франции была ниже британской – 55,1 и 56,5 млн человек соответственно. В 2002 г. Франция, однако, вышла вперед по числу жителей.

В периоды послевоенных экономических бумов 1950-х и 1960-х годов противоречия между нуждами развивающейся экономики и ограниченностью ресурсов рабочей силы решались, в первую очередь, путем иммиграции и импорта рабочей силы. Миллионы турков ехали в Германию для работы по долгосрочным договорам. Франция импортировала рабочую силу в основном из Алжира и других стран Северной Африки. Великобритания везла рабочих из Индии, из бывших южноамериканских колоний и Африки.

Япония решала эти же проблемы экспортом своих предприятий. Многие крупные японские компании начали строить свои заводы в США, Великобритании, Индонезии, Южной Корее и других странах. Обширная иммиграция в страны Запада создавала множество проблем, и поэтому с начала 1980-х стала резко ограничиваться и сокращаться. В конеч-

ном итоге Западная Европа, а следом и США пошли по японской модели экспорта промышленных предприятий и некоторых форм сервиса (программирование, расчетные операции) в другие, более бедные страны.

Первой по этому пути пошла Германия, начав в середине 1990-х годов перенос части своих автомобильных и машиностроительных заводов в Чехию, Словакию и Польшу. Вскоре и Великобритания постепенно стала переносить часть своей текстильной и обувной промышленности в Индию и Китай. Затем начался экспорт ряда сервисных и расчетных отраслей. В Индии английский язык является, наряду с хинди, официальным языком, закрепленным Конституцией, что значительно облегчает задачу.

Подобный экспорт рабочих мест, выгодный для частных компаний и сервисных служб государственного сектора, сокращает объемы иммиграции, но не решает проблем пенсионных фондов, обеспечивающих потребности британского населения. Он фактически уменьшает поступление налогов в государственный бюджет.

Экспорт рабочих мест в другие страны, безусловно, облегчил проблемы западной экономики, но иммиграцию полностью не ликвидировал. Многие отрасли западной экономики, как производственные, так и сервисные, неизбежно привязаны к собственным территориям и населению и по-прежнему нуждаются в притоке иммигрантов. За их счет идет пополнение по таким массовым, но непопулярным и низкооплачиваемым профессиям, как медицинские сестры и санитары, школьные учителя, работники коммунальных служб, горничные в отелях, официанты, сельскохозяйственные и строительные рабочие, и многие другие. В последние годы в иммиграционном потоке в Великобританию, составившем только в 2001 г. 372 тыс. человек⁹, начинают преобладать граждане стран Восточной Европы, а также стран СНГ (прежде всего России, Украины и Белоруссии).

Точных цифр новой славянской иммиграции последних лет в страны ЕС и США пока нет, но формирование рус-

⁹ Encyclopedia Britannica 2004. Book of the Year. P. 721.

ской диаспоры в Западной Европе достаточно заметно. Первыми стали прибывать относительно состоятельные «новые русские» и научные работники, не нашедшие себе применения на родине. Затем, уже по иммиграционной вербовке, пошли программисты, служащие банков и экспортно-импортных компаний, работники представительств российских нефтегазовых компаний.

В последние два-три года в русскую диаспору Великобритании вливаются работники сферы обслуживания и здравоохранения, рабочие и строители. В Лондоне сейчас живут около 200 тыс. русских, издаются две русские газеты, есть русские клубы, рестораны и даже больницы. Русская диаспора в Германии составляет около 700 тыс. человек. Появились специальные иммиграционные юридические агентства, ведущие организованную вербовку работников нужных профессий в России, на Украине, в Белоруссии.

Экономика Великобритании растет быстрее, чем экономика Германии, Франции и других континентальных стран ЕС. Пока этот рост сохраняется, британскому правительству удастся решать демографические проблемы. Однако равновесие, в значительной степени поддерживаемое экспортом рабочих мест и импортом рабочей силы, неустойчиво.

Переломным для Великобритании может стать 2006 г., когда ожидается резкий спад добычи нефти и газа в Северном море и начало ускоренного роста числа пенсионеров. Будет интересно наблюдать за этими переменами, которые могут оказаться ключевыми в истории западной цивилизации.

«ЭКО»-информ

Нынешний демографический кризис, по данным Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, начался в 1992 г., когда уровень смертности превысил уровень рождаемости. С тех пор население России каждый год сокращается примерно на 0,5 млн человек. Этот процесс касается всех регионов страны, за исключением северокавказских республик.

Средняя продолжительность жизни россиян – 65 лет: 57–59 лет – у мужчин и 71–72 – у женщин. Этот разрыв в продолжительности

жизни (12–13 лет) – один из самых высоких в мире (в западных странах – 4–5 лет) и устойчив на протяжении длительного времени. Для примера: в Англии женщины в среднем живут 81 год, мужчины – 76, в Швеции женщины доживают до 82, мужчины – до 78 лет.

Коэффициент суммарной рождаемости в России – 1,2 новорожденных на одну женщину (для воспроизводства населения нужно, чтобы новорожденных было 2,3).

Но причина демографического кризиса – не только в падении рождаемости, но и в катастрофически высокой смертности. Россия – единственная страна в мире, в которой с 1950-х годов мужская смертность непрерывно растет. А во всем мире – наоборот, снижается. По прогнозам, к 2050 г. на «десять девчонок» ребят останется всего шесть, а до 60-летнего возраста доживут лишь две трети мужчин.

На первом месте среди причин смерти – сердечно-сосудистые заболевания. Затем идут так называемые «внешние факторы» (насильственная смерть, суицид, катастрофы, ДТП, отравления и прочее), стоящие рядом с онкологическими заболеваниями. По мнению специалистов, под маской болезней сердца часто скрывается чрезмерное пристрастие к алкоголю, с которым связано около 30% всех мужских смертей прямо (отравления) или косвенно (развитие сердечных патологий). За последние 5 лет резко выросла и смертность от заболеваний сердца среди молодых людей.

Показательно, что уровень смертности (в том числе и самоубийств) несколько снизился во времена горбачевской антиалкогольной кампании, а после ее завершения вернулся на прежний уровень. Низкая ценность жизни и здоровья в глазах самих молодых людей также вносит свою лепту. Например, в России выше, чем в Европе, процент аварий на дорогах, выше и процент летальных исходов в ДТП.

Усилилась и социальная дифференциация смертности: вымирают в первую очередь бедные и маргинальные слои населения. В городах смертность ниже, чем в сельской местности. Среди более образованных смертность ниже – каждый год учебы в среднем прибавляет мужчине 7 лет жизни. Семейные мужчины живут намного дольше, чем одинокие.

На севере и востоке нашей страны смертность выше, а жители Кавказа славятся здоровьем и долголетием.

И все-таки, жизнь полна сюрпризов. Например, в США в результате массовой кампании по борьбе с курением продолжительность жизни заметно увеличилась. Зато в Голландии курят «как паровозы», а живут столько же, сколько и американцы. В Испании употребляют алкоголя не меньше, чем в России, но смертность значительно ниже. Механизм подобных парадоксов науке до сих пор не ясен...

По материалам Интернета

МЭРФОЛОГИЯ

Знайте, что каждый раз, тыкая в клавишу мобильного телефона, вы давите насмерть не менее 1000 микробов...
Будьте милосердны — уберите пальцы с кнопок.

«Чертов роуминг от “Билайн”!», — думал лев при каждом звонке телефона в желудке.

Уважаемые сограждане! Слово «ПОСТ» на будке с милиционером указывает на рабочее место слуги народа и не имеет ничего общего с христианской традицией воздержания от водки, денег и прочих удовольствий.

Почему желание женщины — закон, а желание мужчины — статья?

ВНИМАНИЕ, ОПАСНОСТЬ! В твоём телефоне заложена бомба, она сдетонирует, если ты в течение 20 секунд не позвонишь мне и не скажешь, где и когда мы встретимся!

По материалам
Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 3. 1-192.

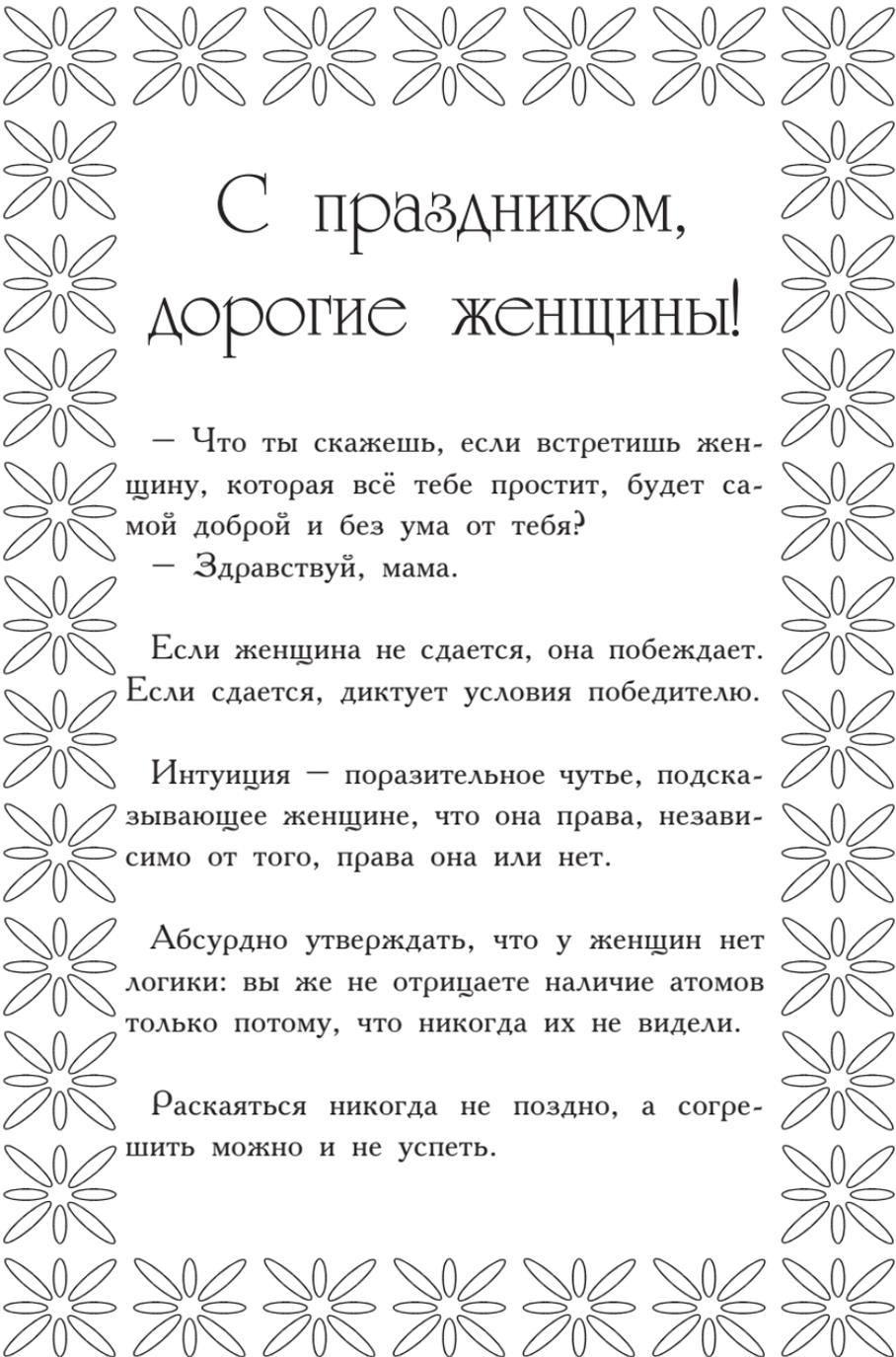
Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 30-69-25, тел. 30-69-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.02.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2450. Заказ 364.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.





С праздником,
дорогие женщины!

– Что ты скажешь, если встретишь женщину, которая всё тебе простит, будет самой доброй и без ума от тебя?

– Здравствуй, мама.

Если женщина не сдается, она побеждает.
Если сдается, диктует условия победителю.

Интуиция — поразительное чутье, подсказывающее женщине, что она права, независимо от того, права она или нет.

Абсурдно утверждать, что у женщин нет логики: вы же не отрицаете наличие атомов только потому, что никогда их не видели.

Раскаяться никогда не поздно, а согрешить можно и не успеть.

