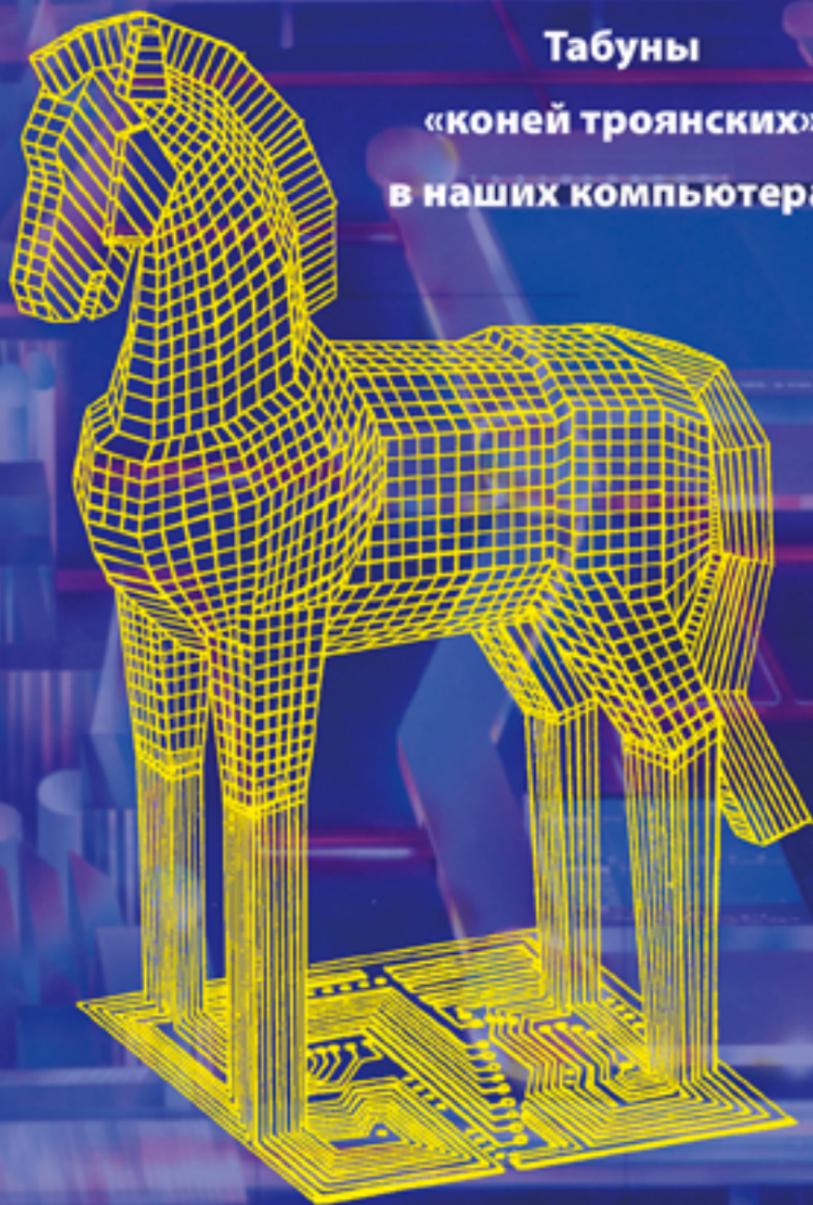


ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**Табуны**  
**«коней троянских»**  
**в наших компьютерах**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

**6 (372) 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

- 2 КУЗНЕЦОВА И. П.  
ВТО: история, основы функционирования, проблемы
- 19 ХАНИН Г. И.,  
ФОМИН Д. А.  
Цена торговли
- 45 САННИКОВА И. Н.  
Можно ли реформировать «отдельно взятый» бухгалтерский учет?

## ОТРАСЛЬ

- 59 КРЮКОВ В. А.,  
ШМАТ В. В.  
Инновационные процессы в нефтедобывающей промышленности России: свобода творчества при отсутствии правил?
- 69 АКУЛОВ А. В.  
Анализ концепции реформирования электроэнергетики России

## ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 79 КУЗНЕЦОВ В. М.,  
АНДРЕЕВ А. Д.  
Аутсорсинг: новое слово в управлении

## УПРАВЛЕНИЕ

- 101 УДАЛЬЦОВА М. В.,  
ПАЗОВСКИЙ А. М.  
Стратегическое управление: так зарождалась идея
- 119 ВОРОНОВ Ю. П.  
Табуны «коней троянских»

- 136 ФЕДОРОВИЧ В. О.  
Государственное управление формированием и развитием холдингов

## РЕГИОН

- 148 БЫКОВСКИЙ В. А.,  
МАРКОВ О. М.  
Бюджетная арифметика
- 158 СИЗОВ Ю. И.  
Развитие реального сектора экономики Волгоградской области

## 157 «ЭКО»-ИНФОРМ

## НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 162 БАРАНОВ А. О.,  
НОВИКОВА Т. С.  
Как определить коммерческую и общественную эффективность проекта?

## СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 176 МАЛАХОВ С. П.,  
ВИННИКОВА О. В.  
Безработица в Югре

## РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 187 ВОЛКОНСКИЙ В. Л.  
Homo institutius против Homo economicus
- 192 МИРОНЧЕНКО С. С.  
Фразы и оцепятки

Страничка «ЭКО» в Интернете:

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



В последние годы руководство страны приняло ориентацию на активное включение России в различные международные организации.

Цель статьи – привлечь внимание широких слоев читателей (региональной администрации, представителей различных слоев бизнеса и деловых кругов) к проблемам, которые могут представлять интерес для нашей страны, готовящейся стать членом ВТО.

---



## ВТО: история, ОСНОВЫ функционирования, проблемы\*

И. П. КУЗНЕЦОВА,  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

### Вступление Китая в ВТО

С конца 1970-х годов в Китае осуществляются переход от директивной экономики к социалистической рыночной и «открытие» страны для внешнего мира. Временной период, отведенный на преобразование общественного строя, представлен стратегическими программами развития, рассчитанными на период до 2050 г.

К началу XXI в. Китай успешно завершил задачи преобразований первых двух этапов – «обогреть и накормить» народ и обеспечить повышение жизненного уровня населения. За это время в стране был ликвидирован голод, произошел абсолютный рост доходов как в целом по стране (с 184 юаней в 1978 г. до 3138 юаней в 1999 г.), так и среди городского (с 405 до 6796 юаней) и сельского населения (с 138 до 1927 юаней)<sup>1</sup>.

\* Продолжение. Начало см.: ЭКО. 2005. № 5.

<sup>1</sup> *Островский А. В.* Новые горизонты китайской экономики / [www.rustet.nm.ru/China2.htm](http://www.rustet.nm.ru/China2.htm)

© ЭКО 2005 г.



Съезд КПК в 2002 г. положил начало третьему этапу преобразований, задачи которого определены пятилетним планом (2001–2005 гг.). Акцент в этот период делается на переход от экстенсивных к интенсивным факторам роста.

В качестве основных направлений преобразований рассматриваются не ускоренная приватизация государственных предприятий и либерализация цен, а активная финансовая политика (стимулирование роста инвестиций и совокупного общественного спроса путем выпуска государственных облигаций), создание и внедрение новейших технологий в таких отраслях, как телекоммуникации, микроэлектроника, биотехнологии и др., а также интеграция в мировой рынок. При этом государство предполагает постепенно сокращать свою роль на микроуровне, оставляя ее рынку, и сохранять – на макроуровне, обеспечивая построение рыночных отношений по современным международным стандартам<sup>2</sup>.

Таким образом, вступление Китая в ВТО является частью преобразований, направленных на всестороннее реформирование страны, превращение её в страну, открытую для внешнего мира, и встраивание её в процессы глобализации мировой экономики. Для Китая, 90% внешнеторгового оборота которого приходится на страны-члены ВТО, задача установления взаимовыгодных, недискриминационных отношений оценивалась как чрезвычайно важная.

В настоящее время Китай занимает вторые места после США по удельному весу в мировом производстве ВВП (10,7%), в промышленном производстве (11,1%) и третье – по товарному экспорту (7,7%, после Германии – 7,9%)<sup>3</sup>. Опыт его присоединения к ВТО интересен тем, что проблемы, стоящие перед Китаем, характерны для многих стран с переходной экономикой. В литературе его опыт освещается с разных сторон. Преобладают две позиции. В первой – обращается внимание на то, что присоединение произошло на крайне невыгодных для страны условиях, поскольку Ки-

---

<sup>2</sup> Китай. X пятилетка /www.invest.polpred.ru.2002/3.htm.

<sup>3</sup> *Оболенский В. П.* Внешнеэкономические связи России: Возможности качественных изменений. М.: Наука, 2003. С. 45.

тай принял требования, выходящие за рамки стандартных правил, что вызвало большие трудности для страны и создало неблагоприятный прецедент для присоединяющихся стран (в частности, для России). Во второй – делается акцент на перспективах развития: изменении места и роли Китая в мировой экономике и развитии базовых отраслей в связи с процессами либерализации.

По мнению экспертов, в долгосрочном плане вступление Китая в ВТО окажет положительное влияние на экономику и общественную жизнь страны. Однако в ближайшие годы страну ожидают большие сложности, связанные как с условиями вступления, так и с особенностями переходной экономики и традициями общественных отношений.

*Условия присоединения.* Китай вступил в ВТО, добившись статуса «развивающейся страны», который предоставляет более льготный режим, чем для развитых стран. Однако надежды на преимущества, связанные с такого рода возможностями для Китая, были в значительной степени нивелированы другими жесткими условиями вступления. В частности, одним из таких условий явилось согласие Китая считаться страной с «нерыночной экономикой». Условие достаточно дискриминационное, поскольку позволяет в случаях антидемпинговых расследований определять цены на китайские товары не по затратам национального производства, а использовать так называемые суррогатные цены, то есть цены третьих стран. Что, естественно, расширяет возможности заинтересованных стран обвинить Китай в демпинге и обосновать принятие протекционистских мероприятий.

Китай принял на себя обязательства по открытию и либерализации торгового режима, а именно:

- **снижение импортных тарифов (средневзвешенный тариф сократится с 13,7% – на момент вступления Китая, до 5,4% – на последний год переходного периода);**
- **постепенный отказ от нетарифного регулирования, в частности, сокращение и отмена импортных квот;**
- **постепенное открытие доступа иностранным компаниям ко многим (ранее для них закрытым) секторам внутреннего рынка.**

Нестандартной особенностью явилось учреждение переходного контрольного механизма: 16 комитетов и советов ВТО будут осуществлять мониторинг соблюдения Китаем принятых на себя обязательств.

Можно предположить, что приведение законодательных и нормативных актов, а также административной практики в соответствие с международными правилами станет для Китая большой проблемой. В Китае наряду с законами существуют традиции неофициальных деловых отношений, основанных на личных связях, политическом контроле, покровительстве, поиске решений через «черный ход». Понять эти правила иностранцам будет очень непросто, а надеяться на их быструю ликвидацию – нереально, несмотря на достаточно жесткую борьбу властей со взяточничеством и другими злоупотреблениями.

Китаю предстоит также обеспечить единый торговый режим на территории всей страны. В Китае, стране с населением в 1,3 млрд чел., не существует единого рыночного пространства. В современном Китае – 23 провинции, 5 автономных округов, 4 муниципалитета (под непосредственным управлением центрального правительства), 5 особых экономических зон, 14 открытых городов на морской и сухопутной границах, 15 свободных торговых зон, 32 зоны экономического и технического развития на уровне провинций и 53 новые зоны высокотехнологического развития. И все они живут по своим правилам, которые ревностно охраняются местными администрациями. В результате торговых барьеров цена товара при пересечении границ провинций возрастает почти в 1,5 раза. И, скорее всего, унификация экономических условий вызовет жесткое сопротивление влиятельных региональных кругов.

Большие трудности ожидают и государственный сектор. В стране, по данным Статистического ежегодника Китая, на начало XXI века имелось государственных предприятий: крупных и средних – около 18 тыс., мелких – около 100 тыс. и более 1,4 млн предприятий, находящихся в коллективной собственности. Почти 65% работающего городского населения занято на государственных предприятиях. При этом половина

госпредприятий – убыточна (оборудование – старое, управление – неэффективное), и выживают они только благодаря государственным дотациям, которые, по оценкам Всемирного банка, составляют около 4% ВВП<sup>4</sup>.

Власти Китая понимают, что с либерализацией экономики (устранением дискриминационных мер по защите неэффективных предприятий, тарифных и нетарифных барьеров и др.) и ростом конкуренции со стороны национальных и иностранных предпринимателей резкое сокращение числа занятых на государственных предприятиях может стать источником серьезного социального напряжения. Поэтому в новой пятилетке государство наметило провести реструктуризацию государственного сектора, преобразовав крупные, конкурентоспособные на мировом рынке государственные предприятия (в сфере телекоммуникаций, электроники, ВПК и др.), в конгломераты. Неконкурентоспособные, но необходимые для поддержания социальной стабильности предприятия останутся в ведении государства<sup>5</sup>.

По мнению китайских специалистов, чтобы обеспечить социальную стабильность, правительство должно будет в течение ближайших пяти лет после вступления в ВТО найти рабочие места для 40 млн горожан<sup>6</sup>.

Слабость государственных предприятий является одной из основных причин проблем финансовой сферы страны. Накопились огромные долги, которые они не способны погасить. Переход на международные стандарты бухгалтерского учета и выявление всех задолженностей могут сильно обострить ситуацию в финансовой сфере и во всей экономике.

Ожидается, что вступление Китая в ВТО наиболее сильно повлияет на развитие следующих секторов:

- в **производственной сфере** – **телекоммуникации, автостроение, текстильная промышленность, сельское хозяйство;**
- в **сфере финансов** – **страховая и инвестиционная деятельность;**
- в **сфере услуг** – **торговля.**

---

<sup>4</sup> Кобсак Чутикул. ВТО не откроет для Китая райские врата / <http://www.wto.ru.28.11.2001>. (Бангкок пост. Таиланд. 27.11.01).

<sup>5</sup> Китай. X пятилетка...

<sup>6</sup> Кобсак Чутикул. Указ. соч.

Предполагается, что больше других могут пострадать от вступления в ВТО сельское хозяйство и автомобильная промышленность.

Остановимся подробнее на сельском хозяйстве – одной из ведущих отраслей Китая.

При вступлении в ВТО Китай взял на себя обязательства: по завершении переходного периода снизить среднюю величину связанных тарифов на продукцию сельского хозяйства до 15%, в течение нескольких лет отказаться от экспортных дотаций, сократить сельскохозяйственные субсидии до 8,5% от общей стоимости сельскохозяйственной продукции, снизить пошлины на сельскохозяйственную продукцию к 2004 г. для США с 22% до 17,5%, а на приоритетные виды продукции из этой страны – с 31% (в среднем) до 14%. По соглашению с ЕС Китай обязуется снизить ввозные пошлины на рапсовое и сливочное масло, маргарины, вино – с 25–28% до 9–18%<sup>7</sup>. Кроме того, Китай начнет импортировать (главным образом из США) в значительных объемах зерновые: пшеницу, кукурузу, рис, соевые бобы.

В качестве защитных мер вводятся импортные квоты, в частности, на пшеницу в 2003 г. квота составит 9,1 млн т, в 2004 г. – 9,3 млн т, с последующим увеличением.

По прогнозам, импорт сельскохозяйственной продукции в Китай в ближайшее десятилетие будет увеличиваться на 1,5 млрд дол. в год. В результате к 2010 г. страна станет крупнейшим в мире импортером пшеницы. Поскольку для огромной части населения (800 млн чел.) сельское хозяйство остается основным источником существования, это может вызвать серьезные потрясения. По прогнозам Всемирного банка, в ближайшие 10 лет из сельского хозяйства уйдут 70–100 млн чел.<sup>8</sup>

*Оценка перспектив.* Руководство Китая ожидает от вступления в ВТО, помимо стимулирования реформ, укреп-

---

<sup>7</sup> *Вольнец И., Малевич Ю.* Экономические и социальные проблемы и последствия вступления КНР в ВТО // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 03.2003 / <http://beljournal.by/ru/2003/3/13/shtml>

<sup>8</sup> *Вольнец И., Малевич Ю.* Указ. соч.

ления позиций в мировой экономике, роста экономического потенциала страны и благосостояния населения (путем привлечения иностранных инвестиций, радикальной перестройки технико-экономической базы страны и использования современных систем управления на основе новейших информационных технологий).

Ожидается, что вступление Китая в ВТО приведет к увеличению мировой торговли на 130 млрд дол., а к 2010 г. его доля в общемировом объеме ВВП составит 15,5%<sup>9</sup>.

По другому прогнозу (Morgan Stanley), экономика Китая к 2020 г. может сравняться с уровнем нынешней экономики США. Душевой доход населения возрастет с 950 дол. до 6700 дол., т. е. Китай по уровню жизни догонит такие страны со средним уровнем доходов, как Южная Корея, Португалия<sup>10</sup>.

Китайское руководство отслеживает процесс социально-экономических преобразований в стране по следующим показателям: инвестиции, потребление и экспорт.

По словам главы госкомитета по развитию и реформам Ма Кая, рост китайской экономики все в большей степени основывается на внутреннем потенциале. Объемы инвестиций в основные фонды растут. При этом преобладающая часть инвестиций обеспечивается за счет средств не государства, а корпоративных фондов и банковских займов<sup>11</sup>. Кроме того, вступление Китая в ВТО привело к заметному притоку прямых иностранных инвестиций (ПИИ), существенная часть которых была направлена в сектор перерабатывающей промышленности, ориентированный на экспорт.

В 2003 г. Китай опередил США по объему ПИИ. Рост капиталовложений ТНК в экономику развивающихся стран в 2003 г. составил 192 млрд дол., из них Китай получил 53 млрд дол. Объем ПИИ в 2004 г. достиг рекордной величины – 60,6 млрд дол. (в 2001 г. – 46,9 млрд дол.). Существенным фактором их роста стало расширение присут-

---

<sup>9</sup> Кобсак Чутикул. Указ. соч.

<sup>10</sup> Дурманова Е. Вновь возникшие силы. – <http://www.allchina.ru/rus/finance/st10/pnp> 19.03.2001.

<sup>11</sup> Экономика Китая в 2003 году / <http://beljournal.by/ru/2003/3/13/shtml>

ствия на быстро растущем потребительском рынке Китая таких компаний, как Wal-Mart Stores Inc и Coca-Cola. По оценкам, объемы ежегодных иностранных инвестиций в 2006–2010 гг. в Китае превысят 100 млрд дол.

В настоящее время более 400 из 500 ведущих мировых компаний организовали в Китае свои предприятия, что, по мнению А. В. Островского<sup>12</sup>, свидетельствует о том, что «плюсы» от вступления Китая в ВТО перевешивают «минусы».

После вступления Китая в ВТО в стране наблюдается рост торгово-экономических связей с внешним миром. Объем экспорта Китая за 2003 г. составил 820 млрд дол., что на 30% выше, чем в 2002 г.<sup>13</sup> Благодаря отмене мировых квот на текстильную продукцию и одежду экспортные возможности Китая по этому параметру резко возрастают. Уже в 2004 г. Китай поставил на рынок США этой продукции более чем на 1 млрд дол. Однако до конца 2008 г. для членов ВТО будет действовать механизм, который позволит им вводить защитные меры против Китая в случае отрицательного воздействия экспорта текстильной продукции на их рынки.

В последнем квартале 2003 г. и начале 2004 г. в стране, по словам экспертов, проводилась определенная корректировка оборотов главного «мотора», т. е. инвестиций национальной экономики, чтобы избежать «перегрева», были введены ограничения на кредиты в жилищном строительстве и на банковские ссуды.

По результатам анализа Центра по изучению проблем активности экономики при Государственном статистическом управлении КНР, в начале 2004 г. в китайской экономике будет наблюдаться некоторый спад, после которого начнется подъем. В результате темпы роста достигнут 8,6%. При этом уровень безработицы в стране останется высоким, что негативно отразится на доходах городского населения, темпы роста спроса потребителей возрастут примерно на 2 процентных пункта по сравнению с 2003 г., т. е.

---

<sup>12</sup> Островский А. В. Указ. соч.

<sup>13</sup> Китай. X пятилетка.

существенного повышения роли потребления, как фактора экономического роста, в 2004 г. не ожидалось<sup>14</sup>.

Из-за слишком быстрого развития в стране энергоёмких производств обострился дефицит ресурсов. Увеличение импорта природных ресурсов стало причиной напряженности на транспорте (железные дороги, порты).

Перечисление проблем и трудностей, которые ожидают Китай после вступления в ВТО, можно продолжить, но отметим только еще одну проблему – столкновение различных идеологий.

До сих пор Китаю удавалось достаточно успешно совмещать идеи социализма с рыночной экономикой, в определенной степени благодаря тому, что государственная политика всесторонних реформ и открытости внешнему миру, проводимая в Китае с конца 1970 г., в значительной степени имела региональный характер. Создание особых экономических зон, открытие приморских городов и районов, внутриконтинентальных и приморских районов развития и освоения экономики и технологий, формирование промышленных зон освоения новейшей техники и высоких технологий было полигоном проводимых реформ.

Открытие всей страны для новых идей и информационных технологий, переход на правила игры мирового рынка, формируемые в большей мере ведущими капиталистическими странами, доступ в Китай информационного потока со всего мира – все это может породить проблемы в политическом климате страны, создать трудности во взаимоотношениях народа и власти. Удастся ли Китаю пройти по лезвию бритвы – покажет время.

Однако уже сегодня можно с уверенностью отметить, что роль Китая в мировом хозяйстве повышается. Можно ожидать, что это повлияло и на расстановку сил в ВТО.

## Современное положение ВТО

На 4-й Министерской конференции в г. Доха (Мексика, 2001 г.) было принято решение о начале нового раунда тор-

---

<sup>14</sup> ГСУ: В этом году темпы роста ВВП в КНР составят около 8,6% (webmaster@xinhua.org) E-mail: info@wto.ru.

говых переговоров, так называемого «раунда тысячелетия». Было определено, что они будут проходить на протяжении трех лет в два этапа с обсуждением промежуточных результатов на 5-й Министерской конференции.

В программу работ были включены проблемы, связанные с развитием, уточнением и дополнением правовых норм и механизмов (в частности, регулирование товаров и услуг, торговых споров, применение антидемпинговых и компенсационных мер), и обсуждением новых вопросов, предполагающих расширение сферы деятельности ВТО (связь внешней торговли и финансов, инвестиций и конкуренции, установление рамочных правил политики в области передачи технологий, торговые аспекты экологических проблем и др.) и выработкой по ним рекомендаций. Серьезное внимание уделялось мерам по стабилизации экономики развивающихся и наименее развитых стран.

По оценкам Всемирного банка, «полная либерализация торговли товарами и ликвидация субсидий может добавить в доходную часть бюджета развивающихся стран 1,5 трлн дол. А перестройка мировой торговой системы и снижение барьеров в торговле товарами позволит сократить численность беднейшего населения в развивающихся странах к 2015 г. на 300 млн человек и увеличить общемировой уровень доходов на 2,8 трлн дол. в течение 10 лет<sup>15</sup>.

К сожалению, на 5-й Министерской конференции, состоявшейся в сентябре 2003 г. в г. Канкуне (Мексика), договориться по основному кругу названных проблем не удалось.

Провал конференции стал толчком к жесткой критике в адрес ВТО. О ее характере свидетельствуют сами заголовки статей: «Станет ли ВТО второй ООН»<sup>16</sup>, «ВТО – оплот несвободной торговли»<sup>17</sup>, «ВТО на грани распада...»<sup>18</sup>. В частности, высказываются сомнения в заинтересованности

---

<sup>15</sup> Двухлетняя стратегия ВТО приносит свои плоды (январь 2002): аналитическая справка Всемирной торговой организации. Результаты конференции в Дохе /www/wto.org. 03.01.2002.

<sup>16</sup> Тихонов А. Станет ли ВТО второй ООН // Финансовые известия. 05.08.2003.

<sup>17</sup> Хмелёв М. ВТО – оплот несвободной торговли. Финансовые известия. 2003.

<sup>18</sup> Безлепкин А. ВТО на грани распада // Финансовые известия. 01.08.2003.

Организации обеспечить равные возможности доступа на рынки товаров для развитых и развивающихся стран, ВТО обвиняют в «двойных стандартах»<sup>19</sup>. Причем это обвинение высказывается как со стороны развивающихся стран (которых в ВТО большинство) в адрес так называемых богатых стран, так и со стороны последних, в частности, США – в адрес ВТО в целом.

По данным Всемирного банка, богатые страны взимают с товаров из развивающихся стран импортные пошлины примерно в четыре раза выше, чем с товаров из других богатых стран. Это относится в первую очередь к импорту сельскохозяйственной продукции (особенно из ЕС и Японии), текстильной продукции (особенно из США и Канады), обуви. Что касается сельскохозяйственных субсидий, то такие крупные экспортеры, как США (выступают за снижение экспортных субсидий, хотя увеличивают прямые дотации для своих фермеров), Канада, Бразилия, настаивают на таком снижении пошлин, которое обеспечило бы их одинаковый уровень. Евросоюз и Япония добиваются пропорционального сокращения – на одинаковое количество процентов.

Обострились противоречия и внутри развитых стран. Так, США обвиняют в возведении преград по доступу на свои рынки товаров путем использования субсидий и тарифов для защиты сельского хозяйства, стальной, текстильной и легкой промышленности.

Особые нарекания со стороны Евросоюза вызвала так называемая поправка Р. Берда (2000 г.), по которой в случае, если американские власти заключают, что иностранные товары ввозятся в страну по заниженным ценам, то эти товары облагаются дополнительной пошлиной, часть которой идет на компенсацию ущерба американским фирмам. Таким образом не только снижается конкурентоспособность иностранных товаров, но американские компании, благодаря дополнительному доходу, получают возможность продавать свои товары по более низким ценам.

---

<sup>19</sup> Вулф М. Двойные стандарты ВТО // Financial Times, 21.11.01 // E-mail:info@wto.ru. перевод-Ведомости 23.11.2001.

И хотя США выстраивают политику, исходя из своих интересов, тем не менее считаться с зарубежными партнерами им все же приходится. Так, под давлением постановления ВТО в конце 2003 г. США были вынуждены отменить протекционистские тарифы на сталь. В январе 2004 г. Евросоюз объявил о введении санкций на широкий круг импортируемой из США продукции (увеличение таможенных пошлин на 5% и далее – на 1% за каждый последующий месяц), обвинив их в незаконном субсидировании экспорта.

Свидетельством накопившихся противоречий внутри ВТО и необходимости пересмотра соглашения о механизмах введения краткосрочных защитных мер является рост числа протекционистских мер, используемых разными странами. При этом увеличивается как число стран, которые к ним прибегают, так и количество товаров, на которые эти меры распространяются. Если в прошлом веке к антидемпинговым мерам прибегали в основном богатые страны (США, Евросоюз), то в последние годы к ним обращаются и развивающиеся страны. Так, в 2001 г. против США были начаты 53 расследования по защите рынка, в то время как в 1996 г. их было пять. В 1999–2001 гг. Индия начала 170 расследований по подозрению в демпинге, в то время как в первой половине 90-х годов таких расследований с ее стороны было всего 15<sup>20</sup>.

По мнению представителей американской законодательной власти, увеличение числа претензий к США несправедливо и свидетельствует о несовершенстве действующего многостороннего механизма урегулирования торговых споров. При этом они ссылаются на статистику. За 1995–2002 гг. ВТО начала 198 дел против своих нарушителей, в том числе 64 страны-импортера требовали отмены несправедливых, по их мнению, ограничений свободы торговли. Половина этих дел была направлена против США. В то же время против ЕС было возбуждено всего четыре дела. Из 1405 так назы-

---

<sup>20</sup> Демпинговая дилемма: законы о защитных мерах в торговле вредят мировой торговой системе. (The Economist, 30.05.02) // E-mail: info@wto.ru 04/06/2002.

ваемых «несправедливых санкций», зарегистрированных в ВТО, 229 пришлось на США<sup>21</sup>.

Еще одна серьезная проблема – это растущее стремление национальных образований к заключению двухсторонних и многосторонних региональных торговых соглашений. Число таких соглашений быстро возрастает. В настоящее время их более 200. Наиболее крупные и активно развивающиеся региональные группировки – это:

- **Европейский союз, который в настоящее время представляет собой огромный рынок, охватывающий 28 стран с населением 500 млн чел. и долей в мировом ВВП в 22–23%;**
- **Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА) и Южно-Американский общий рынок (МЕРКОСУР). Их объединение, за которое выступают США, приведет к созданию панамериканской зоны свободной торговли с населением более 900 млн чел. и долей в 27–28% в мировом ВВП;**
- **Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в ближайшие десятилетия может стать ядром азиатско-тихоокеанской зоны свободной торговли и инвестиций. Уже сегодня в 21 стране Организации Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества проживает 2,6 млрд чел., а доля этих стран составляет половину мирового ВВП<sup>22</sup>.**

В печати отмечают, в частности, отрицательные последствия двухсторонних торговых соглашений. Считается, что они замедляют процесс мировой интеграции, носят дискриминационный характер по отношению к развивающимся странам и создают разноречивые правила и стандарты<sup>23</sup>. Все это, несомненно, имеет место. Однако, и это представляется главным, двухсторонние и многосторонние региональные соглашения являются этапами развития многоуровневого интеграционного процесса развития мирового хозяйства. Их образование можно затормозить, но остановить интеграционные процессы нельзя.

Современное обострение противоречий имеет свои причины как краткосрочного, так и долгосрочного плана. К первым относится, в частности, неблагоприятная экономичес-

---

<sup>21</sup> Тихонов А. Указ. соч.

<sup>22</sup> Оболенский В. П. Указ. соч.

<sup>23</sup> Де Жонкьер Ги. 2002 и далее: новые битвы после победы в Дохе // Financial Times, 01.02.02 // E mail: info@wto.ru 04.02.2002

кая ситуация в мировом хозяйстве, сложившаяся в начале века. Ко вторым – рост числа стран-участниц организации (из 148 стран-членов ВТО более сотни составляют развивающиеся и наименее развитые страны); изменение их политического статуса<sup>24</sup>; огромный разрыв в уровнях экономического развития, который имеет тенденцию не сокращаться; «двойные стандарты» во взаимоотношениях развитых и развивающихся стран; наметившаяся консолидация последних в отстаивании общих интересов и др.

Противоречия, проявившиеся на Конференции в Канкуне, обусловили невозможность завершения раунда Дохи к запланированной дате – до конца 2004 г. Однако опасения срыва раунда развития подтолкнули партнеров по переговорам к активности. Толчком послужили следующие события:

- **решение ЕС об окончательной отмене с 01.01.2005 г. количественных ограничений на импорт текстиля и одежды из стран-членов ВТО, которые действовали в течение 40 лет и в отмене которых особенно были заинтересованы развивающиеся страны;**
- **согласие США вести переговоры об американских хлопковых субсидиях.**

В конце июля 2004 г. на промежуточной конференции в Женеве страны договорились о принятии рамочного соглашения, которое включает договоренности по сельскому хозяйству, промышленной продукции, услугам, облегчению торговли (сокращению таможенной бюрократии).

Центральное место на переговорах заняли проблемы сельского хозяйства, хотя удельный вес аграрной продукции в мировом экспорте составляет 7,5% (2003 г.)

*Сельское хозяйство.* Промышленно развитые страны взяли на себя обязательства со временем (Франция настаивает на сроке до 2015–2017 гг.) полностью отказаться от экспортных субсидий (ЕС – около 3 млрд евро в год) и экспортных кредитов (США), от деятельности государст-

---

<sup>24</sup> Когда было создано ГАТТ, большая часть стран, входящих ныне в состав ВТО, отсутствовала на политической карте мира в качестве самостоятельных государств и являлась частью колониальных империй. Кроме того, заключившие соглашение страны были более однородны по своему экономическому уровню.

венных торговых организаций и от внутренних льгот (сократить их на 20% в течение первого года реализации соглашения).

Было также подтверждено решение о том, что меры поддержки так называемого «зеленого ящика» (которые не оказывают или оказывают незначительное искажающее влияние на торговлю и производство), как и прежде, сокращению не подлежат.

Меры поддержки «голубого ящика», влияние которых на структуру торговли невелико, ограничиваются 5% от всей аграрной продукции.

Будут снижены также внешние барьеры (чем выше таможенные пошлины, тем больше сокращение). При этом ЕС добился исключения из этого правила для таких товаров, как говядина, молоко, пшеница твердых сортов, рис.

Для развивающихся стран предоставляются льготные условия (более длительные сроки реализации соглашения, сокращение таможенных сборов и субсидий в меньших размерах). Наименее развитые страны могут вообще не снижать тарифы и субсидии. Им также предоставляется дополнительный доступ на рынки без пошлин и квот.

**Промышленность.** Достигнуто соглашение об общем снижении таможенных тарифов на промышленные товары (чем выше тариф, тем больше снижение). По ряду товаров, в экспорте которых особенно заинтересованы развивающиеся страны, таможенные тарифы будут отменены или существенно снижены. Особые льготы предоставляются развивающимся и наиболее бедным странам.

**Услуги.** По этому пункту договорились о том, что к маю 2005 г. будут представлены доработанные предложения.

**Облегчение торговли.** Решено начать переговоры о сокращении таможенной бюрократии. В некоторых странах на нее приходится до 5% стоимости импорта.

**Вопросы развития.** В соглашении отмечается необходимость усиления льготного режима для развивающихся стран.

Принятые договоренности разрешили кризисную ситуацию в переговорном процессе. Шестая Министерская конференция назначена на середину декабря 2005 г. в Гонконге<sup>25</sup>.

Но оставшийся до конференции срок – невелик, а объем предстоящей работы – огромен. Необходимо от рамочных договоренностей перейти к конкретным соглашениям:

- ☒ согласовать сроки отмены экспортных субсидий;
- ☒ составить список товаров, которых коснется либерализация;
- ☒ определить размеры сокращений таможенных тарифов;
- ☒ выработать соглашение по услугам и др.

Поэтому не исключена вероятность, что раунд развития будет завершен в более поздние сроки: в 2006 г. или в 2007 г.

На протяжении всей своей истории ГАТТ/ВТО проявляла себя как организация, эффективно стимулировавшая мировую торговлю, в том числе путём усовершенствования действующих правил и механизмов, приспособливая их к условиям быстро меняющегося мира. Есть надежда, что она в очередной раз справится с этой проблемой. Тем более, что проявился новый фактор силы – объединение развивающихся стран, которые впервые выступили совместно в отстаивании своих интересов. К тому же сохраняется взаимная заинтересованность: у развитых стран и ТНК – в расширении рынков сбыта своей продукции, у развивающихся и беднейших стран – в возможностях получать кредиты у международных финансовых организаций, в большем доступе к современным технологиям обработки информации и системам управления хозяйством. В любом случае на сегодня ВТО остается самым действенным форумом в решении проблем международных внешнеэкономических отношений.

---

<sup>25</sup> Деккер К. Скорее старт, чем финиш.



# Цена торговли\*

**Г. И. ХАНИН,**  
доктор экономических наук,  
Новосибирский государственный  
технический университет,  
**Д. А. ФОМИН,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

Розничная торговля – одна из самых динамично развивающихся отраслей российской экономики. Появление большого количества магазинов и торговых центров существенно изменило лицо крупных мегаполисов, их архитектура стала более разнообразной. Изобилие всевозможных товаров, круглосуточная работа многих магазинов, высокая культура обслуживания – это несомненные достижения экономики, сформировавшейся в последние десять с небольшим лет. Успехи современной розничной торговли особенно очевидны при ее сравнении с советским периодом, когда, в условиях тотального товарного дефицита, торговля занималась не столько продажей как таковой, сколько распределением товаров. Можно сказать, что современная розничная торговля, в отличие от других отраслей экономики – это совершенно новая система, появление которой лишь в незначительной степени обусловлено советским наследием.

Однако чем можно объяснить столь бурное развитие торговли? Что в действительности скрывают зеркальные витражи, неоновые вывески и яркая реклама? И, наконец, каковы перспективы отрасли? Для ответа на поставленные вопросы мы провели специальное исследование. В данной статье изложены общие методические подходы и основные результаты исследования. При этом мы опускаем ряд под-

---

\* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, грант № 04-02-00312а.

© ЭКО 2005 г.

робностей, которые, впрочем, можно найти в наших более ранних работах<sup>1</sup>.

## Альтернативная статистика

Расчеты были выполнены по данным 2001 г., так как за этот год имеется наиболее полная информация. Расчеты были произведены на основе статистических данных о деятельности крупных, средних организаций, малых предприятий и рынков всех типов розничной торговли. Кроме того, в качестве источника информации нами были использованы материалы экономических периодических изданий.

Основная трудность работы заключалась в недостаточности и фрагментарности официальной статистики, а главное – в ее недостоверности. Так же, как и для других отраслей экономики, официальные показатели не совпадают с реальными вследствие двух факторов. Первый – недооценка основных фондов, связанная с тем, что балансовая стоимость фондов значительно отстает от восстановительной. Это приводит к занижению амортизационных отчислений, искажает уровень затрат и завышает величину прибыли. Второй существенный фактор, влияющий на достоверность показателей, – теневая деятельность. Хотя эта деятельность связана с получением неучтенных доходов, тем не менее она существенно трансформирует и искажает всю систему финансово-экономических показателей розничной торговли.

При расчете показателей из-за неточности и недостаточности современных отечественных данных в одних случаях мы прибегали к показателям за более ранние или поздние периоды, в других – использовали показатели других стран. Очевидно, что выполненные на основе такой исходной информации расчеты не могут с высокой степенью точности отражать исследуемую экономическую реальность. Осознавая это, при проведении расчетов мы стремились решать

---

<sup>1</sup> Ханин Г. И., Фомин Д. А. Соотношение балансовой и восстановительной стоимостей основных фондов розничной торговли // Вопросы статистики. 2004. № 12; Они же. Альтернативная оценка финансово-экономических показателей розничной торговли России // Вопросы статистики. 2005. № 2.

две задачи. Во-первых, показать, что официальная статистическая информация неадекватно отражает финансовые показатели деятельности розничной торговли. Вторая, конструктивная задача, заключалась в расчете исследуемых показателей, их количественной оценке, которая, однако, не претендует на абсолютную точность.

Несоответствие балансовой и восстановительной стоимостей основных фондов – это крупная общеэкономическая проблема России. Частично она как-то решалась за счет переоценки фондов. Однако обязательный порядок переоценки фондов в 1998 г. был отменен, и с тех пор балансовая стоимость исчисляется в так называемых «смешанных ценах», то есть при разных ценовых соотношениях.

Для определения несоответствия между балансовой и восстановительной стоимостью основных фондов розничной торговли мы произвели укрупненный расчет индекса стоимости 1 м<sup>2</sup> торговой площади, приведенной по балансовой и инвестиционной оценке. Это показатель является наиболее концентрированным выражением стоимости (и балансовой, и восстановительной) основного капитала предприятий розничной торговли.

Часть оборотных фондов (главным образом в виде денежных средств) предприятия розничной торговли официально не декларируют. Эти средства обслуживают теневой оборот товаров и при необходимости могут быть трансформированы в доходы собственников и менеджеров магазинов. Или наоборот, часть этих доходов может компенсировать при необходимости потребность в оборотных средствах.

В основе альтернативных расчетов оборотных фондов лежит соотношение между стоимостью основных фондов и товарных запасов организаций розничной торговли. Обоснованный расчет этого соотношения невозможен по данным как советской статистики, так и современной российской, вследствие значительной недооценки основных фондов. Поэтому расчет был выполнен по данным американской статистики, поскольку она является доступной и достаточно объективной, а само соотношение – довольно устойчивым для всех рыночных экономик. После этого по найденным

величинам стоимости основных фондов и соотношению между ними и товарными запасами была рассчитана стоимость оборотных фондов организаций розничной торговли.

Для нахождения реального объема прибыли мы воспользовались системой таблиц «Затраты – Выпуск» 2001 г., детализированным межотраслевым балансом 1995 г. и макроэкономическими показателями статистики национальных счетов, поскольку эти источники содержат в себе не только отчетные значения прибыли торговли, но и учитывают теневые доходы.

Было определено, что прибыль розничной торговли, после уплаты налогов в размере 12 млрд руб. и без корректировки на рост амортизационных отчислений, составляет 629 млрд руб. Из них 38 млрд руб. – это размер официально декларируемой прибыли, 591 млрд руб. – теневая прибыль. Расчетное значение прибыли мы также уменьшили на объем роста амортизационных отчислений в размере 37 млрд руб. Рост произошел вследствие доведения балансовой стоимости основных фондов до восстановительной. Полученный объем прибыли мы скорректировали на объем увеличения амортизационных отчислений, вследствие увеличения стоимости основных фондов.

Механизм образования теневой прибыли заключается в том, что из объема выручки извлекается некая часть. Ее получение не обременено никакими операционными затратами, так как все расходы на продажу относятся на оставшуюся часть выручки. Налоговые отчисления также производятся с оставшейся декларируемой части выручки. Поэтому нами было сделано заключение, что расчетное значение товарооборота отличается от официального на величину теневого дохода, созданного в отрасли.

Также мы рассчитали показатели эффективности деятельности организаций торговли – рентабельность активов и продаж. Незначительное расхождение данных объясняется их округлением (табл. 1).

Как видно, розничная торговля – высокодоходная отрасль. Чем объясняется такая явно гипертрофированная рентабельность розничной торговли в России? Выскажем ряд соображений на этот счет.

**Официальная и альтернативная оценки деятельности  
розничной торговли, 2001 г., млрд руб.**

<b>Показатель</b>	<b>Официальная оценка</b>	<b>Альтерна- тивная оценка</b>	<b>Отклонение, раз</b>
1. Товарооборот	3040	3631	1,19
2. Прибыль до уплаты налогов	50	604	12,04
3. Прибыль после уплаты налогов	38	592	15,65
4. Основной капитал	115	1010	8,80
5. Оборотный капитал	259	1205	4,66
6. Стоимость активов (п. 4 + п. 5)	373	2215	5,93
7. Рентабельность активов, % (п. 3 / п. 6 · 100%)	10,1	26,7	+16,6 п. п.
8. Рентабельность продаж, % (п. 3 / п. 1 · 100%)	1,2	16,3	+15,1 п. п.

Одной из причин является то, что розничная торговля, как и другие отрасли сферы услуг, в советский период была слабо развита. Число торговых предприятий на душу населения в несколько раз отставало от уровня и развитых и развивающихся стран. Культура обслуживания покупателей вследствие этого обстоятельства и по причине постоянного товарного дефицита была крайне низка. Понятно, что после либерализации хозяйственных отношений наиболее интенсивно должны были развиваться отрасли, ранее недооцененные и менее развитые, к каким относилась и розничная торговля.

Определенную роль в высокой рентабельности розничной торговли играют затруднения в доступе на внутренний рынок потенциальных торговцев. Это особенно очевидно на вещевых и продовольственных рынках, которые нередко контролируются организованной преступностью.

Безусловно, чистая прибыль и рентабельность значительно увеличиваются в связи с неспособностью налоговых органов собрать налоги с предприятий розничной торговли в

необходимых размерах. Естественно, что налоговым органам гораздо проще собрать налоги с крупных плательщиков, чем с сотен тысяч предприятий розничной торговли, которые умело скрывают свои прибыли или зачастую вообще производят торговые операции нелегально, в сфере теневой экономики.

Высокая рентабельность розничной торговли обусловливается также заниженностью цен на электроэнергию и тепло для отопления торговых помещений, по нашим расчетам, как минимум, в 2–3 раза, и их неизбежное повышение, конечно, снизит рентабельность розничной торговли.

Однако в основном столь высокая рентабельность розничной торговли объясняется, по нашему мнению, сложившейся в постсоветский период экономической структурой общества и экономики. Во-первых, сформировалась гипертрофия личного потребления населения в ущерб накоплению и общественному потреблению. Понятно, что относительно завышенный спрос на потребительские товары усиливал позиции розничной торговли в экономике. Во-вторых, и это, пожалуй, главное, в России сложилась редкая в современном мире дифференциация доходов населения. По нашим расчетам, более 50% личных доходов концентрируется у 3% населения. Получив свое состояние в кратчайший срок, российские богачи ошалели от неожиданно свалившихся на них денег и зачастую не контролируют свои расходы. В сущности, именно они определяют уровень цен на предметы не самой острой необходимости. Это создает благоприятные возможности для их вздувания в сфере розничной торговли.

Гипертрофированная рентабельность розничной торговли крайне неблагоприятно сказывается на состоянии экономики страны. Она отвлекает капитал и вообще финансовые ресурсы, а также трудовые ресурсы от других, ничуть не менее важных областей экономики. Последние, особенно в реальном секторе, при существующей структуре хозяйственных отношений являются малорентабельными и даже убыточными, хотя их продукция нужна населению и общественному хозяйству, и они могли бы стать при дру-

гих хозяйственных отношениях конкурентоспособными и рентабельными. Можно сказать, что платой за высокую рентабельность розничной торговли стала деградация всей экономики.

## Теневое распределение теневых доходов

Мы рассчитали, что прибыль розничной торговли, после уплаты налогов в размере 12 млрд руб. и без корректировки на рост амортизационных отчислений, составляет 629 млрд руб. Из них 38 млрд руб. – это размер официально декларируемой прибыли, 591 млрд руб. – теневая прибыль. Заметим, что это – колоссальная для российской экономики величина. Она составляет 6,6% валового внутреннего продукта и 24,4% расходной части консолидированного государственного бюджета<sup>2</sup>. К тому же природа получения и распределения этой прибыли слабо изучена.

Изучение распределения прибыли связано с двумя основными сложностями. Первая заключается в отсутствии информации. В силу условий образования прибыли, их латентности и формальной недоказуемости, изучение распределения прибыли связано со значительными трудностями. Фактически эти явления становятся достоянием общественности в исключительно редких случаях громких разоблачений либо сенсационных преступлений. По этой причине сведения о теневых доходах фрагментарны и недостаточны, а главное – малонадежны.

Вторая сложность носит методический характер. Известно, что в розничной торговле достаточно тесно переплетены имущественные, предпринимательские и криминальные отношения. Часто собственники и предприниматели, предприниматели и криминальные элементы – одни и те же субъекты. В этой связи разделить доходы собственников, предпринимателей и преступных группировок – проблема методически трудноразрешимая.

---

<sup>2</sup> В 2001 г., по официальной оценке, валовой внутренний продукт составил 8944 млрд руб. (Национальные счета России. 2004. С. 19); расходная часть государственного консолидированного бюджета – 2419 млрд руб. (Финансы России. 2002. С. 25).

Теоретически рассуждая, процесс формирования теневых доходов и их распределения между субъектами преступного торгово-бюрократического рынка является (точнее, должен являться) не столько предметом научных исследований, сколько материалом уголовных расследований. Так как эти расследования не проводятся, по крайней мере, нам о них ничего не известно, попытаемся в какой-то степени компенсировать недостатки правоохранительной системы. Подчеркнем, что все представленные ниже расчеты не претендуют на высокую степень точности. Расчеты являются достаточно грубыми оценками, которые тем не менее позволяют определить порядок рассматриваемых величин и оценить масштаб проблемы.

Рассмотрим, как прибыль распределяется. Направления распределения прибыли следующие: скрытая оплата труда работников отрасли, формирование доходов собственников, коррупционные выплаты чиновникам, плата организованной преступности и инвестирование средств в отрасль. Количественно оценим каждое направление.

**Скрытая оплата труда.** Расчет произвели двумя способами, основанными на различных информационных источниках. При первом способе мы опирались на результаты исследований Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ. Исследование было направлено на изучение ненаблюдаемой деятельности в розничной торговле путем проведения анкетирования руководителей торговых организаций и служащих региональных администрации, в ведении которых находятся вопросы торговли<sup>3</sup>. Было установлено, что размер скрытой оплаты труда составляет 38–50% от официальной. Приняв за скрытую оплату труда работников отрасли среднее значение этого интервала, мы рассчитали скрытый объем оплаты труда, который составил 75867 млн руб.

Второй способ был основан на использовании статистики национальных счетов, в которой отражается скрытая оплата труда в целом по экономике и вычленении из этой суммы доли розничной торговли. В 2001 г. скрытая оплата

---

<sup>3</sup> *Остаткович Г.* Оценка ненаблюдаемой экономической деятельности в розничной торговле // *Экономист.* 2002. № 10. С. 47–54.

труда работников всех отраслей составила 993,5 млрд руб.<sup>4</sup> Согласно данным А. В. Суворова, доля торговли в скрытой оплате труда в 2000 г. составляла 53%<sup>5</sup>. Предположим, что в 2001 г. эта доля осталась без изменений. Распределим, далее, прибыль торговли по двум ее отраслям – розничной и оптовой, включая внешнюю, пропорционально величине валовой добавленной стоимости. В 2001 г. на долю валовой добавленной стоимости розничной торговли приходилось 35,5% от общей величины валовой добавленной стоимости торговли<sup>6</sup>. Таким образом, получаем, что скрытая оплата труда в 2001 г. в розничной торговле составила 186,9 млрд руб. ( $993,5 \text{ млрд руб.} \cdot 0,53 \cdot 0,355$ ).

Как видно, результаты расчетов по первому и второму вариантам значительно разнятся. Это связано, на наш взгляд, с несовершенством методик оценки скрытой оплаты труда. В итоге для оценки объема скрытой оплаты труда мы приняли среднее значение двух величин в размере 131 млрд руб.

**Доходы собственников торговых организаций.** Каких-либо исследований на эту тему нам найти не удалось. В этом нет ничего удивительного. Отношения собственников со своей собственностью – отношения интимные. Посторонние в них не допускаются.

Для исчисления доходов собственников розничных магазинов мы провели опросы руководителей магазинов г. Новосибирска. Было установлено, что доход собственника магазина площадью 500 м<sup>2</sup> в месяц составляет в среднем 1750 дол. США. После мы распространили это соотношение на всю торговую площадь розничной торговли. Общая сумма доходов собственников в год, таким образом, приблизительно равна 76 млрд руб.

**Коррупционные выплаты чиновникам.** В уже упоминавшемся исследовании Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ приведены данные, согласно которым в 66% случаев региональные эксперты оценивают

---

<sup>4</sup> Национальные счета России. 2004. С. 69.

<sup>5</sup> Суворов А. В. Структура денежных доходов и расходов населения в современной России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 5. С. 65.

<sup>6</sup> Торговля в России. 2003. С. 24.

неформальные расходы на контролирующие организации как «частые» и «очень частые», руководители торговых организаций дают более сдержанную оценку – из них только 33% отметили, что такие случаи встречаются. Далее, эксперты оценивают вероятность случаев подкупа милиции как «частые» и «очень частые» в 49%, а руководители торговых организаций – лишь в 14%, что заставляет усомниться в их искренности. Иными словами, региональные эксперты считают, что различные государственные структуры участвуют в распределении прибыли во всех случаях, а руководители предприятий – в половине.

Из приведенных данных видно, что розничная торговля – одна из наиболее коррумпированных отраслей, можно говорить об образовании феномена торгово-бюрократического потребительского рынка. По своей экономической сути коррупционные выплаты – это стоимость покупки административного ресурса, без которого производственная деятельность в России сейчас невозможна. В некотором роде этот преступный симбиоз выгоден обеим сторонам. Чиновники получают дополнительные доходы, а розничным торговцам за это позволяется избегать налоговых выплат, получать в собственность или аренду торговые площади либо вести борьбу с конкурентами с помощью различных государственных ведомств, инстанций и служб.

Коррумпированность розничной торговли объясняется двумя причинами. Первая – отрасль является чрезвычайно доходной. Вторая причина заключается в организационном устройстве: отрасль состоит преимущественно из мелких разрозненных структурных единиц. Масштабы предприятий торговли незначительны, а более половины оборота приходится на индивидуальных предпринимателей и рынки. Это препятствует консолидации усилий в противостоянии чиновникам и преступникам и делает отрасль уязвимой для разного рода поборов.

Количественную оценку выплат мы произвели на основе исследований фонда «Индем». По оценке фонда, рынок коррупционных услуг в России составляет 33,5 млрд дол.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Доклад «Диагностика российской коррупции: социологический анализ» // [www.anti-corr.ru](http://www.anti-corr.ru)

Эту величину до сих пор никто не подтвердил, но и никто не опроверг. Применим ее в своих расчетах. За неимением других данных, распределим эту величину пропорционально доходам отраслей экономики в соответствии с данными межотраслевого баланса. При удельном весе розничной торговли в валовой прибыли и валовых смешанных доходах в размере 13,1%, можно сделать заключение, что отрасль обеспечивает формирование доходов чиновникам в размере 4,4 млрд дол. Официальный курс американского доллара к российскому рублю в 2001 г. составил 30,14<sup>8</sup>. Объем выплат в национальной валюте, таким образом, составил 133 млрд руб.

**Плата организованной и неорганизованной преступности.** Это также скрытая и информационно не обеспеченная часть расчетов. Лишь изредка в печати мелькают сообщения об этих процессах, еще реже – даются какие-то количественные характеристики.

Для расчета мы взяли следующие данные. В 2000 г. ГУВД Москвы провело широкомасштабную акцию по разоблачению преступной группировки, контролирующей Измайловский рынок столицы. Результаты расследования показали, что преступники облагали данью каждое из 4 тыс. мест рынка, в результате чего прибыль преступной группировки составляла около 3 млн дол. в месяц<sup>9</sup>. Распространим эти данные на розничную торговлю в целом.

Примем во внимание, что всего в России функционирует 4666 рынков, количество мест на которых составляет 216 тыс.<sup>10</sup> Учтем, что удельный вес рынков в розничных продажах составляет 25%<sup>11</sup>, а официальный курс американского доллара к российскому рублю в 2001 г. составил 30,14. Не забудем, что в году двенадцать месяцев. Получаем, что ежегодный объем выплат розничной торговли организованной преступности составляет 234 млрд руб.

---

<sup>8</sup> Российский статистический ежегодник. 2003. С. 674.

<sup>9</sup> Чесноков В. Три миллиона долларов за «место под солнцем» // Новые Известия. 2000. 11 апреля.

<sup>10</sup> Торговля в России. 2003. С. 111. Данные приведены на начало 2001 г.

<sup>11</sup> Российский статистический ежегодник. 2003. С. 481.

Полученная величина является, скорее всего, завышенной. Измайловский рынок столицы – чрезвычайно крупный, в нем 4 тыс. мест, тогда как в среднем по России на один рынок приходится 46 мест, что в 87 раз меньше. По всей видимости, рынок выполняет также оптовые функции, что повышает его прибыльность. Кроме того, известно, что рынки по сравнению с магазинами в значительно большей степени подвержены воздействию организованной преступности.

С другой стороны, в крупных магазинах, где разделены функции собственников и управляющих собственностью, существуют хищения менеджеров. Условия образования скрытой прибыли в розничной торговле таковы, что проследить процесс ее образования практически невозможно не только различным государственным органам и службам, но и собственникам. В этих условиях неизбежны различные хищения и потери.

Отметим, что в расчетах есть и методические проблемы, связанные с тем, что очень часто собственниками рынков и магазинов и одновременно их управляющими оказываются организованные преступные группировки. И отделить финансовые потоки, которые контролируют собственники, работники или организованные преступники, чрезвычайно сложно: неизбежен двойной счет.

**Инвестиции в отрасль.** Часть теневого дохода, оставшаяся после выплат работникам, собственникам, чиновникам и преступникам, расходуется на инвестиционные цели. По всей видимости, на инвестиции расходуется, помимо оставшейся теневой прибыли, также вся официальная ее часть. Официальная часть прибыли составляет 38 млрд руб. Теневая часть – 17 млрд руб. (591 млрд руб. – 131 млрд руб. – 76 млрд руб. – 133 млрд руб. – 234 млрд руб.). То есть всего 55 млрд руб.

В результате расчетов получаем следующие состав и структуру распределения прибыли розничной торговли (табл. 2).

**Состав и структура распределения прибыли  
розничной торговли, 2001 г.**

Направление	Млрд руб.	%
Скрытая оплата труда	131	21
Доходы собственников	76	12
Коррупционные выплаты	133	21
Плата организованной преступности и хищения менеджеров	234	37
Инвестиции в отрасль	55	9
Итого	629	100

### Как ошибаются эксперты

Поскольку розничная торговля – высокорентабельная отрасль, она неизбежно притягивает капитал. Разберемся, как это происходит.

Пусть крупная торговая или инвестиционная компания, зная о колоссальной рентабельности розничной торговли, желает вложить средства в нее. С этой целью специалисты выясняют возможные последствия этих вложений. Предположим, что эти эксперты – достаточно грамотные и квалифицированные и непременно попытаются проанализировать складывающуюся макроэкономическую конъюнктуру отрасли. Допустим также, что они хорошо знают все статистические сборники, бюллетени, обзоры и умело их используют. Поставим себя на их место. Начнем знакомство с отраслью с изучения официальных статистических материалов.

Обратим внимание на важнейший показатель розничной торговли – количество торговой площади. Известно, что до 1990 г. имелся значительный дефицит торговых предприятий и площадей, что наряду с дефицитом товаров определяло катастрофическое состояние отрасли розничной торговли. Как изменилась с тех пор эта ситуация? Если верить официальной статистике, то ситуация с обеспеченностью населения торговой площадью стала намного хуже. Если в 1990 г. в РСФСР торговая площадь магазинов составляла 31,5 млн м<sup>2</sup>, то в 2001 г. в России торговые площади всех

форм розничной торговли, за исключением рынков, составили 20,3 млн м<sup>2</sup>, что более чем в 1,5 раза меньше. На основании статистических данных можно сделать заключение, что в России – огромный дефицит торговых площадей.

Рассмотрим другой показатель – инвестиции в отрасль. Расчет рентабельности активов предприятий розничной торговли показал, что уровень рентабельности торговли является очень высоким и ненамного ниже рентабельности, рассчитанной с учетом теневых доходов, нефтяной и газовой отраслей, наиболее эффективных в экономике России. Логично предположить, что капитал ищет наилучшее применение, и объемы инвестиций в эти отрасли промышленности и розничную торговлю будут сопоставимы. В 2001 г. инвестиции в нефтедобывающую и газовую отрасли составили 249 млрд руб.<sup>12</sup>, инвестиции в розничную торговлю – 13 млрд руб., что в 19 раз меньше. При незначительной разнице в рентабельности, разрыв в объемах инвестиций огромный. Иными словами, отрасль находится на голодном инвестиционном пайке.

Рассмотрим, наконец, еще один важный показатель – ввод в действие зданий. Вновь обратимся к официальным данным. В 2001 г. в целом по экономике было введено зданий нежилого назначения<sup>13</sup> общей площадью 9473,4 тыс. м<sup>2</sup>. В этом же году были введены в действие объекты торговли<sup>14</sup> общей площадью 509,3 тыс. м<sup>2</sup>. То есть торговля формирует всего 5,4% общего объема вводимых нежилых помещений, вновь выступая аутсайдером в экономическом рейтинге отраслей.

Предположим, что эксперт обладает достаточным запасом здравого смысла, и все эти статистические выкладки его не убедили, поскольку видит вокруг интенсивное ширококомасштабное строительство крупных и мелких магазинов, супер- и гипермаркетов. И знает, что розничная торговля – чрезвычайно привлекательная отрасль. Но чем подкрепить ему свои соображения? Здесь ему на помощь приходит рыночная конъюнктурная информация.

---

<sup>12</sup> Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2003. С. 596.

<sup>13</sup> Инвестиции в России. 2003. С. 139.

<sup>14</sup> Торговля в России. 2003. С. 50.

Если розничная торговля формирует значительную прибыль, рассуждает наш эксперт, значит, она может обеспечить высокую эффективность инвестируемого капитала. Оценим рентабельность инвестиций в розничную торговлю. В качестве условий оценки предположим, что создаются новые торговые объекты и в последующем они сдаются в аренду. При принятии этих условий возможно разделить торговые доходы и доходы от создания торговых объектов и оценить по отдельности рентабельность самой розничной торговли и инвестиций в помещения розничной торговли.

Для расчета рентабельности инвестиций в торговые объекты необходимо найти три достоверные цифры – инвестиционную стоимость торговых объектов, ставку аренды и продолжительность срока службы зданий. Чтобы не загромождать расчет большими цифрами, определим рентабельность инвестиций в расчете на 1 м<sup>2</sup> торговой площади.

Примем, что средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> вводимой торговой площади составляет 1 тыс. дол. Такая стоимость сложилась при строительстве новых крупных торговых комплексов Москвы и Новосибирска. В экономической периодической литературе легко найти эту цифру. Там же можно найти и ставки аренды торговых площадей. По разным городам и районам городов они варьируют от 60–80 до 175–250 дол. США за 1 м<sup>2</sup> в месяц. Примем равной ставку аренды в размере, скажем, нижней среднеинтервальной оценки в 70 дол.

Остается найти последний показатель – срок службы торговых зданий. Каких-либо достоверных сведений о сроках службы вводимых в действие современных торговых комплексов в отечественной литературе нам найти не удалось. Поэтому были использованы американские данные. В конце прошлого десятилетия в США были приняты новые сроки использования основного капитала, изменен порядок начисления амортизации и уменьшен ежегодный уровень амортизации. В результате чего срок начисления амортизации приблизился к периоду возможного физического использования материально-технических объектов. Согласно новым нормативам, здания после 112 лет использования

сохраняют 5% своей первоначальной стоимости<sup>15</sup>. Общий срок использования зданий составляет, таким образом, 118 лет (112 лет / 0,95). Зная эти три показателя, можем рассчитать искомые данные (табл. 3).

Таблица 3

**Расчет рентабельности инвестиций в объекты  
розничной торговли**

1. Инвестиционная стоимость 1 м <sup>2</sup> торговой площади, дол.	1000
2. Ставка аренды 1 м <sup>2</sup> торговой площади, дол. в месяц	70
3. Срок окупаемости инвестиций, месяцев (п. 1 / п. 2)	14
4. Срок службы торговых зданий, лет	118
5. Чистая инвестиционная прибыль с 1 м <sup>2</sup> торговой площади, дол. за весь срок службы (п. 4 · 12 · п. 2 – п. 1)	98120
6. Рентабельность инвестиций, % (п. 5 / п. 1 · 100%)	9812
7. Соотношение сроков окупаемости и службы объекта (п. 3 / п. 4 · 12)	1/101

Как видно из расчетов, инвестиционные проекты достаточно быстро окупаются, а сами инвестиции в торговые объекты приносят колоссальную прибыль.

Что еще? Еще можно почитать газеты, посмотреть телевизор или послушать радио, в которых пишется и говорится об удвоении ВВП в течение ближайшего десятилетия, экономическом росте, решительной борьбе с коррупцией, повышении благосостояния населения.

Какое решение после всего этого будет принято? Очевидно, что в пользу привлечения инвестиционных средств для строительства торговых объектов. Не составляет большого труда увидеть грустные плоды этой аналитической работы. Стоит только пройтись по оживленным улицам и районам крупного мегаполиса.

### Из плена иллюзий

Справедливости ради отметим, что пробиться сквозь дебри официальной статистики, радужную пелену рыночной

<sup>15</sup> Katz Arnold J., Shelby Herman W. Improved estimates of fixed reproducible tangible wealth // Survey of Current Business. May 97. Vol. 77. Issue 5. Pp. 4, 131.

информации, шизофренический бред государственной экономической идеологии – проблема хотя и разрешимая, но достаточно сложная. Сложная даже для профессиональных научных работников. Посмотрим по-иному на процессы развития торговли, происходившие в последнее десятилетие. Для этого проведем альтернативные расчеты еще ряда макроэкономических показателей розничной торговли.

Мы видели, что в официальной статистике «потеряны» торговые площади. Досчитаем их. Примем за основу достоверный показатель – количество работников магазинов. В 2001 г. в розничной торговле (исключая занятых на рынках всех типов) было занято 4644,5 тыс. человек. Далее, рассчитаем соотношение торговой площади, приходящейся на одного работника, которое сложилось в 1990 г., когда не было такого сильного искажения показателей. Это соотношение составило 12,92 м<sup>2</sup> на 1 занятого. Примем предположение, что такое соотношение сохранилось и в 2001 г. Это, разумеется, значительное упрощение, но для приближенной оценки вполне годится. Перемножим эти показатели, получаем расчетное значение торговой площади. Рассчитаем также обеспеченность населения торговой площадью и сравним полученные значения с 1990 г. (табл. 4).

Таблица 4

**Расчет обеспеченности населения торговой площадью**

Показатель	РСФСР, 1990 г.	Россия, 2001 г.	
		официальная оценка	альтернативная оценка
1. Торговая площадь магазинов розничной торговли, тыс. м <sup>2</sup>	31502,0	20347,9	60006,9
2. Численность населения, тыс. чел.	148041	144387	144387
3. Торговая площадь магазинов на 1000 человек, м <sup>2</sup> (п. 1 / п. 2)	213	141	415,6

**Рассчитано по:** Торговля в РСФСР в 1986–1990 гг. М., 1991. С. 131; Торговля в России. 2003. С. 107, 160; Народное хозяйство СССР в 1990. С. 67; Российский статистический ежегодник. 2003 г. С. 87.

Как видно, в 2001 г. по сравнению с 1990 г. торговая площадь на 1 тыс. чел., согласно официальной статистике, снизилась в 1,5 раза, по нашим же оценкам, она выросла практически в 2 раза. Наши оценки хотя и не особо точны, но у них есть одно несомненное преимущество перед официальными – они не входят в противоречие со здравым смыслом.

Но откуда взялись дополнительные торговые площади? Зная инвестиционную стоимость строительства 1 м<sup>2</sup> торговых площадей и количество инвестиций в отрасль, нетрудно доказать, что такой объем площадей явно завышен. Ответ здесь такой – официальная статистика не досчитывается не только торговых площадей, но и инвестиций в розничную торговлю. Почему же розничные торговцы скрывают инвестиции? Ответ есть и на этот вопрос. Источником инвестиций в розничную торговлю являются теневые доходы розничной торговли либо кредиты банков, взятые под будущие теневые доходы. Естественное нежелание предпринимателей показывать истинный размер своих доходов порождает нежелание показывать источники своих инвестиций. В результате скрытых инвестиций формируются и скрытые торговые площади.

Мы рассчитали размер инвестиций в розничную торговлю, исходя из стоимости нового строительства и необходимых затрат для поддержания существующих основных фондов розничной торговли в рабочем состоянии. По нашим оценкам, в 2001 г. на новое строительство было инвестировано 164 млрд руб., и 41 млрд руб. был направлен на реконструкцию имеющихся фондов. Всего, таким образом, объем инвестиций в отрасль составляет 205 млрд руб., что в 16 раз больше по сравнению с официальными данными.

Сравним рассчитанный уровень инвестиций в розничную торговлю (205 млрд руб.) с инвестициями в нефтедобывающую и газовую отрасли (249 млрд руб.). Как видно, соотношение инвестиций составляет 82,3%, что вполне сопоставимо с соотношением рентабельности активов розничной торговли и добывающих отраслей. В объеме отечественных инвестиций всех отраслей экономики в размере 1504 млрд руб. розничная торговля занимает 13,6%.

Рассмотрим, как в период с 1990 г. по 2001 г. изменился объем товарооборота. Официальная статистика декларирует, что индекс физического объема товарооборота вырос и составил в 2001 г. 106% от уровня 1990 г.<sup>16</sup> У нас есть некоторые сомнения относительно этой величины, но примем ее за основу. В этот же период происходило повышение удельного веса рынков в структуре розничных продаж. Если в 1990 г. доля рынков в товарообороте составляла 8,3%, то в 2001 г. – 25%<sup>17</sup>. Нетрудно рассчитать, что реальный объем товарооборота магазинов в 2001 г. составил только 86,7% от уровня 1990 г. ( $106\% \cdot 75\% / 91,7\%$ ).

Выполненные расчеты позволяют по-иному оценить перспективы розничной торговли и инвестиционную привлекательность отрасли. Под уменьшившийся объем товарооборота создана материально-техническая база, размер которой практически в 2 раза превышает исходный уровень. Кроме этого, количество работников в розничной торговле увеличилось с 2439 тыс. чел. в 1990 г. до 6218 тыс. чел. (с учетом занятых на рынках всех типов), то есть выросло в 2,5 раза. Отрасль эксплуатирует ресурсы, которые явно избыточны в сравнении с ее товарооборотом. В последующие после 2001 г. ситуация, насколько нам удалось ее оценить по предварительным статистическим данным и материалам экономической печати, еще в большей степени ухудшилась – при незначительном повышении товарооборота отрасль поглощала значительные инвестиционные и трудовые ресурсы. Очевидно, что накопленные воспроизводственные диспропорции скажутся на финансовом состоянии отрасли, уровне рентабельности и объемах инвестиций.

Имея альтернативную информацию, можно по-иному оценить ситуацию в отрасли и оценить правильность (или неправильность) управленческих решений. Здесь самое время поговорить о качестве статистики.

Многие авторы считают хорошим тоном нелестные отзывы в адрес официальной статистики, и редко скольнибудь значимая публикация обходится без критики в ее

---

<sup>16</sup> Российский статистический ежегодник. 2003. С. 477.

<sup>17</sup> Там же. С. 481.

адрес. Слов нет, качество официальной статистики – скверное. Оно определяется тем, что статистика еще с советских времен выработала и применяет целый арсенал способов и средств если не прямой дезинформации пользователей, то, по крайней мере, тенденциозного представления материалов. К таким средствам следует отнести фрагментарность и эпизодичность данных, обрыв динамических рядов, лапидарность методологических комментариев, скрытость методов обработки информации, засекреченность первичной информации, агрегацию показателей. Но не об этом сейчас речь.

Нужно представлять себе условия работы статистических органов, которые в конечном итоге определяют и результаты работы. Не обсуждая широко этот вопрос, отметим только следующее. Во-первых, официальная статистика, уже по своему определению, является государственной и обслуживает интересы государства, а не частного бизнеса или научного сообщества. В конце концов, кто платит деньги, тот и заказывает статистику. Во-вторых, статистические органы – практически монополисты. В стране до сих пор нет ни одного центра альтернативных оценок. Предпринимающиеся отдельные усилия исследователей-одиночек лишь частично восполняют отдельные информационные пробелы и исправляют официальные данные, но не дают полную альтернативную оценку экономических реалий. Отсутствие конкуренции неизбежно порождает застой в статистической службе. В-третьих, реалии современной экономики таковы, что на статистические органы буквально обрушивается шквал дезинформации в виде отчетов организаций и предпринимателей. Теневая деятельность, уход от налогов, фиктивные сделки и контракты, подставные фирмы, льготы и офшоры – все это отнюдь не способствует появлению качественной статистической информации. Статистика – это зеркало экономики. И стоит ли, по известной пословице, всё время пенять на него? Ведь проблема заключается не только в том, как это зеркало отражает, но и в том, что в нем отражается.

Но оставим в покое государство и его статистику. Зададимся другим вопросом: чье дело – изучать потребитель-

ский рынок, условия функционирования на нем и его ближайшие перспективы? Наверняка это дело тех, кто зарабатывает на этом рынке сотни миллиардов рублей и вкладывает в его развитие сотни миллионов долларов. Но, к сожалению, эти проблемы не изучаются. Нет и скольнибудь серьезных попыток осознать серьезность информационной ситуации и как-то ее улучшить. Перефразируя известное высказывание известного генерального секретаря, можно сказать, что предприниматели работают на рынке, о котором ничего не знают. За знания, разумеется, нужно платить. Но еще большей будет плата за незнание и непонимание, за неоправдавшиеся миллионные инвестиционные проекты, незаполненные торговые площади и недостроенные гигантские супермаркеты.

### И мертвый хватает живого

Представленное рассмотрение было бы неполным без выяснения макроэкономических последствий неизбежного кризиса розничной торговли, который отразится также и на других отраслях экономики. Прежде всего – банковском секторе и строительном комплексе, которые в значительной степени связаны с розничной торговлей. Для выяснения масштабов этого воздействия проведем дополнительные расчеты, направленные на выявление тесноты отношений розничной торговли с другими секторами экономики.

Как мы видим, после произведения всех выплат на инвестиционные цели в отрасли остается только 55 млрд руб. Где отрасль берет дополнительные средства? Ответ очевиден – это кредиты банков и другие привлеченные средства. Для выявления объемов кредитования и привлечения составим финансовый баланс розничной торговли.

Мы не приняли во внимание размер денежных средств, материальных запасов, дебиторскую задолженность и некоторые другие статьи. Для нас в данном случае было важно определить, какие финансовые изменения произошли в рассматриваемом году. Рассмотрим поэлементно части баланса.

**Расходная часть баланса** определена в размере 855 млрд руб. и состоит из следующих статей.

1. **Налоговые выплаты.** Налоговая нагрузка на розничную торговлю была рассчитана нами ранее по межотраслевому балансу 2001 г. и составила 12 млрд руб.
2. **Инвестиции в основной капитал.** Эта величина была найдена нами ранее и составила 205 млрд руб.
3. **Вложения в оборотный капитал.** Рассчитаем эту величину, исходя из соотношения основного и оборотного капитала розничной торговли. Это соотношение составляет 0,84. Объем инвестиций в новое строительство составляет 164 млрд руб., для обеспечения функционирования новых основных фондов вложения в оборотный капитал составляют, таким образом, 195 млрд руб.
4. **Доходы собственников** – 76 млрд руб.
5. **Коррупционные выплаты** – 133 млрд руб.
6. **Плата организованной и неорганизованной преступности** – 234 млрд руб.

*Доходная часть* состоит из следующих элементов.

1. **Прибыль до уплаты налогов.** Исчисленный размер прибыли составляет 604 млрд руб. Эта величина была получена нами исходя из суммирования официальной прибыли с теневой за вычетом амортизационных отчислений. Амортизационные отчисления отрасли были увеличены вследствие доведения балансовой стоимости до восстановительной основных фондов торговли. Размер досчета составил 37 млрд руб. Кроме того, размер прибыли необходимо также скорректировать на объем выплат теневой заработной платы работников, которые входят в операционные затраты. Получим, что размер прибыли до налогообложения составляет в отрасли 510 млрд руб. (604 млрд руб. + 37 млрд руб. – 131 млрд руб.).
2. **Амортизация основных фондов.** Исчисленная по межотраслевому балансу величина амортизации в 2001 г. составила 5 млрд руб. Эта величина отражает размер амортизации, исчисленный по балансовой стоимости основных фондов розничной торговли.
3. **Привлеченные средства.** Это – балансирующая статья, рассчитанная путем вычитания итогового значения доходов баланса с прочих доходных статей. Размер статьи – 340 млрд руб. (табл. 5).

Наиболее поразительная особенность этого баланса – это выявленная нами высокая доля привлеченных средств в финансирование расходов розничной торговли при ее исключительно высокой рентабельности. Важно выявить при-

**Финансовый баланс розничной торговли, 2001 г., млрд руб.**

Доход		Расход	
1. Прибыль до налогообложения	510	1. Налоговые выплаты	12
2. Амортизация	5	2. Инвестиции в основной капитал	205
3. Привлеченные средства	340	3. Вложения в оборотный капитал	195
		4. Доходы собственников	76
		5. Коррупционные выплаты	133
		6. Плата организованной и неорганизованной преступности	234
Итого	855	Итого	855

чины и возможные последствия этого явления для отрасли и всей экономики.

Структура расходов финансового баланса дает ответ на вопрос о причинах высокой доли привлеченных средств. В этих расходах, помимо нормальных для коммерческой деятельности статей, присутствуют в очень значительном объеме статьи, связанные с уродливым характером современной российской экономики и общества. Это статьи 5 и 6 – коррупционные выплаты и плата организованной и неорганизованной преступности (хищения менеджеров предприятий). Общая величина этих статей составляет 367 млрд руб. Очевидно, что при устранении этих статей розничная торговля в нынешних условиях могла бы обходиться собственными финансовыми ресурсами.

С другой стороны, имеется одна явно заниженная статья – налоговые выплаты в очень смешном размере – 12 млрд руб. Ее доля в валовой добавленной стоимости розничной торговли, куда мы включили весь фонд заработной платы, включая скрытую амортизацию и прибыль в размере 733 млрд руб., составляет менее 2%, в то время как во всей экономике по товарам и рыночным услугам в 2001 г. эта доля составила 16% (1,269 трлн руб. налогов на продукты при 7,29 трлн руб. валовой добавленной стоимости товаров и коммерческих услуг)<sup>18</sup>. Распространение этой нормы на

<sup>18</sup> Рассчитано по: Национальные счета России. 2004. С. 20, 69.

розничную торговлю привело бы к росту налогов до 117,3 млрд руб., что на 105 млрд руб. больше, чем в настоящее время. При таком уровне налогообложения пришлось бы либо привлечь, пусть и в гораздо меньших размерах, чем в настоящее время, внешние ресурсы, либо сократить вложения в основные фонды и оборотные средства. Однако, учитывая чрезмерную реальную рентабельность розничной торговли в настоящее время (вряд ли положение существенно изменилось по сравнению с 2001 г.), явную избыточность торговой сети и реальную убыточность почти всех отраслей обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, транспорта, жалкое состояние бюджетной сферы, целесообразно установить уровень налогообложения этой сферы в несколько раз выше, чем в среднем по сфере товаров и коммерческих услуг в настоящее время. Этот уровень должен быть достаточен, в сущности, только для выплаты кредитов основной части торговых организаций, привлекающих их для вложения в оборотные средства.

Таким образом, речь может идти об увеличении налогов на розничную торговлю в размере 400–500 млрд руб. ежегодно, что по официальному валютному курсу составляет 13–17 млрд дол., а по паритету покупательной способности – в два раза больше. В целом величина дополнительных налоговых поступлений от розничной торговли вполне сопоставима по величине с предлагаемым многими авторами изъятием горной ренты у предприятий нефтяной и газовой промышленности. Следует иметь в виду, что у предприятий оптовой и внешней торговли, рентабельность операций которых нередко еще выше, чем в розничной торговле, также можно изъять значительные средства в бюджет для перераспределения в пользу нуждающихся в них отраслей экономики и беднейших слоев населения.

Огромный размер коррупционных выплат и выплат организованной и неорганизованной преступности в настоящее время связан, как уже говорилось, с высокой рентабельностью розничной торговли. После изъятия из прибыли значительной ее части с помощью налогообложения (методы этого изъятия при желании легко найти) коррумпирован-

ным чиновникам и бандитам придется отстать от розничной торговли.

Можно предположить, что, учитывая высокую прибыльность розничной торговли и быструю окупаемость средств, вложенных в торговую недвижимость, банковский капитал наверняка проникает в эту отрасль. Тем более, что, по мнению банков, риск является минимальным, во всяком случае – оправданным. Ведь кредиты выдаются, как правило, под залог возводимой торговой недвижимости, ее цена – спекулятивно высокая, а спрос – ажиотажный. В этих условиях предприятия и банки наверняка изыскивали средства для капитальных вложений в розничную торговлю.

Всего в 2001 г. объем предоставленных кредитов предприятиям, организациям, банкам и физическим лицам составил 1468 млрд руб.<sup>19</sup> Исчислим объем кредитов, предоставленных торговле, по структуре кредиторской задолженности на конец 2001 г. Объем задолженности торговли по кредитам в отечественной валюте составил 190 млрд руб., в иностранной валюте в пересчете на рубли – 60 млрд руб., или 19,6% общего объема задолженности в рублях и валюте<sup>20</sup>. Здесь речь идет, разумеется, обо всей торговле, включая оптовую. Но очевидно, что большая часть этих кредитов приходится все-таки на розничную торговлю, наиболее нуждающуюся в средствах.

Учтем еще одно обстоятельство, связанное со снижением эффективности розничной торговли. Речь идет об отрасли, занятой строительством и зданий и сооружений. В 2001 г. количество вводимой площади зданий, по официальной оценке<sup>21</sup>, составило 47651 тыс. м<sup>2</sup>. При этом ввод торговых площадей, по нашим расчетам – 6610 тыс. м<sup>2</sup>. Учтем также и то, что сокращение прибыли розничной торговли снизит доходы высокооплачиваемых менеджеров, собственников, уменьшит количество поборов чиновников, сократит плату организованной преступности. Все это неминуемо скажется и на рынке элитного дорогого жилья.

---

<sup>19</sup> Финансы России. 2002. С. 272.

<sup>20</sup> Там же.

<sup>21</sup> Инвестиции в России. 2003. С. 139

В результате спад торговли может снизить объем строительных работ на 15–20%. Это может оказаться достаточным для обвала рынка недвижимости, спекулятивный рост цен на котором в последнее время во многом определялся сверхдоходами розничной торговли и интенсивным созданием торговых площадей.

Отметим также и то, что строительство торговых зданий и сооружений во многих случаях происходило за счет предоставления кредитов банков строительным организациям. Эта величина не выделяется в официальной статистике, но известно, что кредиторская задолженность строительной отрасли на конец 2001 г. во всех видах валют составила 53 млрд руб., или 4,1% от всей задолженности. С учетом также и этого обстоятельства можно сделать вывод, что кризис затронет 20–25% всего банковского сектора.

В заключение отметим, что ожидаемый и предсказуемый кризис розничной торговли – это конкретное и частное проявление надвигающегося, и кажется, уже накотившегося в последнем квартале 2004 г.<sup>22</sup> на Россию общеэкономического кризиса, связанного с гипертрофированным развитием сферы потребления за счет и в ущерб сферы общественного накопления. Мы не рассматриваем в представленной работе этот сложный вопрос, тем не менее отметим, что в настоящее время объем потребления значительно превосходит объем создаваемых в обществе благ. Эта разница между потреблением и производством возмещается за счет сокращения основного капитала, большая часть которого создана в советский период, и хищнического использования природных, материальных и человеческих ресурсов. По мере истощения этих источников будут усиливаться кризисные явления, которые затронут все без исключения сферы экономического воспроизводства. О том, как лучше выйти из этого положения, мы расскажем в следующей статье, дополнив то, что было сказано ранее в журнале «ЭКО»<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> Ханин Г. И. За верную цифру: макроэкономическая статистика России, хозяйственная жизнь и экономическая политика // Вопросы статистики. 2005. № 3.

<sup>23</sup> Ханин Г. И. Технология преодоления экономической отсталости России // ЭКО. 2004. № 10.

Отечественный бухгалтерский учет переживает затянувшийся процесс реформирования. Еще в декабре 1997 г. Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров была одобрена «Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России». Постановлением правительства РФ 6 марта 1998 г. утверждена «Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». В документе определена цель реформирования – приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Принятая Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу (2004–2010 гг.) является продолжением реализуемой Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

И все же видимых продвижений вперед незаметно. Автор на базе основательного анализа пытается найти корни проблемы.

---

# Можно ли реформировать «отдельно взятый» бухгалтерский учет?

И. Н. САННИКОВА,  
кандидат экономических наук,  
Алтайский государственный университет

## Право или культура

Многие российские специалисты изучают отличительные особенности международных и российских учетных стандартов. К сожалению, при этом исследуют официально утвержденные нормы и правила, а не существующую практику, которые в нашем государстве очень отличаются друг от друга. Есть ли смысл совершенствовать нормативную базу, приближать ее к международным стандартам, если требования документов отторгаются социально-экономической и культурной средой?

© ЭКО 2005 г.



Общепризнано, что существующие различия между МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) и ГААП (американские общепринятые учетные принципы) не являются препятствием для признания МСФО в качестве американоцентричных стандартов, рожденных и функционирующих в среде, отличной от нашей по многим критериям, в том числе и по культурному восприятию определенных норм и принципов. Поэтому вряд ли можно ограничиваться сопоставлением текстов документов или писанных правил при исследовании причин отличий отечественного учета от международной практики или практики другого государства. Здесь необходимо изучение культурных составляющих бухгалтерского дела, особенностей профессионального поведения и ценностных установок. Задача сложная, но необходимая.

Для объяснения всего и вся у нас ссылаются на специфический российский менталитет, обрастающий мифами и легендами. На самом деле культурные различия того или иного государства ярко высвечивает его правовая система. Любая правовая система «индивидуальна» и в значительной мере обусловлена уникальностью развития культуры. «Право есть культура, а культура есть право – вот тот тезис, который вместе с идеей прямой обусловленности права культурными факторами возник вместе с правом и, следовательно, в той же степени стар, как и само право»<sup>1</sup>.

## Публичный интерес

Что же отражает российское право на сегодняшний день? Скорее всего, спонтанность и бессистемность. Правоведы не могут определиться, к какой отрасли права следует отнести законодательство в области бухгалтерского учета. Сложность в том, что на базе бухгалтерского учета строится защита частных и общественных интересов, осуществляется обеспечение имущественных интересов различных субъектов общества.

---

<sup>1</sup> Марченко М. Н. Сравнительное правоведение. М.: Зерцало, 2001. С. 258.

Особенностью правовой регламентации бухгалтерского учета следует считать необходимость обеспечения не только частных имущественных интересов конкретных исполнителей отчетности, но и имущественных интересов неограниченного круга лиц – потенциальных инвесторов и контрагентов, потенциальных пользователей информации. В данном случае бухгалтерский учет призван обеспечить публичный интерес.

При создании учетной информации и формировании отчетности подразумевается, что все заинтересованные пользователи обеспечиваются информацией о финансовом состоянии экономического субъекта, тем самым результат бухгалтерской работы соответствует признаку публичности, отсутствие которого привело бы к невозможности, с одной стороны, реализовать частные интересы, а с другой – обеспечить нормальное развитие общества в целом.

Обеспечивая информационные запросы пользователей, организация обязана составлять и представлять отчетную информацию, сформированную в соответствии с учетными нормами, а пользователи информации, включая и государство, имеют права требования выполнения этих обязанностей. Основная отличительная особенность возникающих правоотношений – это наличие абсолютной обязанности – обязанности перед неопределенным кругом субъектов. Данная обязанность выражается не в запрете, а в позитивном обязывании – обязанности совершать определенные действия по представлению финансовой отчетности. В отличие от административно-правовых отношений, где права требования выполнения обязанностей принадлежат государству, в данных специфических правоотношениях права требования возникают, существуют и реализуются у неопределенного круга лиц, потенциально являющихся пользователями отчетной информации.

К настоящему моменту в современной юридической науке не сложилось единого представления о месте и роли учетных норм в общей системе права. На первый взгляд, законодательство, посвященное бухгалтерскому учету, должно быть отнесено к финансовому праву, так как учет обслуживает фи-

нансовые отношения. Однако большинство юристов, занимающихся определением предмета финансового права, подчеркивают исключительную публичность рассматриваемой отрасли. Так, например, Н. А. Шевелева и С. В. Запольский настаивают, что финансы отдельной организации не являются предметом финансового права, а участие государства в гражданском обороте непосредственно или через специально создаваемые организации опирается, прежде всего, на нормы гражданского, а не финансового права. Названные авторы подчеркивают, что в рамках финансового права осуществляется управление финансами на макроуровне. Тот факт, что учетная информация используется для обеспечения публичных интересов, не является основанием для расширения предмета финансового права, поскольку между организациями и государственными органами возникают при этом не властно-имущественные (финансовые) отношения, а «иные»<sup>2</sup> отношения, основанные на обязанности хозяйствующих субъектов представлять статистическую и бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Следуя подобным рассуждениям, большинство юристов, занимающихся проблемами финансового права, отказываются от включения в предмет финансового права отношений по поводу децентрализованных финансов.

### Нормы-обычаи

Между тем, когда речь идет о международно-правовых финансовых нормах, практически никто не сомневается, что стандарты финансовой отчетности как раз и есть представители этих самых норм. «Международные соглашения типа Соглашения о партнерстве ЕС и РФ все более “дополняют” российское финансовое законодательство, включая в него нормы-принципы, нормы-обычаи, нормы-понятия прямого действия, которые, являясь международными, по сути ста-

---

<sup>2</sup> Правда, не уточняется, что относится к «иным» отношениям (Запольский С. В. О предмете финансового права // Известия высших учебных заведений. 2002. № 5. С. 25–30; Шевелева Н. А. Финансовое право: новый этап развития // Известия высших учебных заведений. 2002. № 5. С. 5–12).

новятся самоисполнимыми по форме воздействия на регулируемые ими отношения, поскольку в российское финансовое законодательство они не имплементированы, но есть отношения, которые ими регулируются. Особенно это касается понятий и стандартов бухгалтерского учета...»<sup>3</sup>

Современное законодательство о бухгалтерском учете можно определить как совокупность нормативных актов и отдельных учетных норм, регулирующих бухгалтерский учет. В целом «бухгалтерское законодательство» можно отнести к комплексному законодательству, так как оно включает нормы нескольких общепризнанных отраслей права, которые регулируют по своему видовому содержанию отношения, составляющие относительно самостоятельную сферу общественной жизни.

Анализ существующих норм права, относящихся к бухгалтерскому учету, дает основания утверждать, что в современной юридической литературе отсутствует четкий терминологический аппарат. Достаточно размыто само понятие бухгалтерского учета; нет характеристики правоотношений, складывающихся в процессе осуществления учетных процедур, субъектов и объектов этих правоотношений; не разработаны меры защиты прав участников данных специфических отношений.

Частично такое положение дел можно объяснить сложностью проблемы, которая усугубляется разрывом в области правовых и экономических знаний. Очевидно, у нас отсутствует общая методологическая основа, без которой невозможен комплексный подход к изучению экономической действительности. Экономические науки пытаются изучать хозяйственную жизнь без учета формирующихся имущественных правоотношений. Естественно, в бухгалтерской науке приоритетно экономическое содержание операции — хозяйственная деятельность оценивается с точки зрения выгоды и целесообразности. А юристы возмущаются, что признанным юридически правам и обязанностям субъектов,

---

<sup>3</sup> *Петрова Г.* Взаимодействие норм российского финансового законодательства с международно-правовыми финансовыми нормами // Финансовый бизнес. 1999. № 10. С. 52–59.

возникающим в результате хозяйственной деятельности, не уделяется должного внимания.

В немногочисленных публикациях и учебниках для юристов, посвященных бухгалтерскому учету, мы находим обоснование необходимости жесткой государственной регламентации специфических «бухгалтерских» норм. Создается впечатление, что авторы, пишущие о «бухгалтерских правоотношениях», не имеют представления о методической вариантности ведения учета. Хотя практически во всех источниках говорится о задачах реформирования отечественного учета, о внедрении международных стандартов финансовой отчетности. Безусловно, и юристы, и экономисты, скорее интуитивно, нежели на основе глубоких знаний, осознают сложность возникшей проблемы. Для юристов бухгалтерский учет представляет собой отражение экономической жизнедеятельности хозяйствующих субъектов, которое должно обслуживать складывающиеся в обществе имущественные отношения, обеспечивать реализацию публичного и частных имущественных интересов. В данном случае правовое регулирование учета становится как бы особым уровнем – обеспечивает правовое регулирование экономических отношений через регулирование их отражения. Таким образом, учету с точки зрения права должна быть отведена важная роль, конечное назначение которой – это регулирование экономических отношений в обществе.

### Омут категорий

Обозначенная выше проблема разрыва между юридическими и экономическими знаниями ярко проявляется при анализе соотношения базовых категорий цивилистики, таких как «имущество», «собственность», «право собственности», и категорий учета.

Безусловно, самым важным из юридических категорий является обращение к бухгалтерскому балансу. Получается, что правовая категория «имущество» теснейшим образом связана с бухгалтерским учетом. Можно ли сказать, что данная категория является юридико-экономической и

понимается однозначно в рамках бухгалтерского учета и гражданского законодательства?

Объективное обращение правоведов к балансу вызывает у них естественное желание определить правовой режим имущества – совокупность требований, которые предъявляются к имуществу при его приобретении, использовании в процессе хозяйственной деятельности, выбытии. Правовой режим отдельных видов имущества означает существование внутри основных правовых форм (собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления) особых правил реализации правомочий по владению, пользованию, распоряжению имуществом в ходе хозяйствования. А правовой режим имущества должен проявляться и в установлении особых правил учета данного имущества, порядка погашения его стоимости, отнесения стоимости имущества на себестоимость выпускаемой продукции, переоценки и др. Вряд ли в таком случае можно говорить о вариантности учетной политики финансового учета.

Российское законодательство, в отличие от зарубежных стран, не обязывает предпринимателя вести отчетность (торговые книги) по каждому предприятию. Обязательный бухгалтерский учет предусмотрен у нас в отношении имущества организации в целом. Поэтому, если предприниматель использует в деятельности несколько отдельных имущественных комплексов, могут возникнуть очевидные экономические и юридические проблемы, связанные с отнесением прав и обязанностей к каждому из таких комплексов.

Бухгалтерское допущение имущественной обособленности напрямую связано с гражданско-правовым понятием «обособленное имущество». В статье 48 ГК РФ зафиксировано, что юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Таким образом, в балансе должно быть представлено «обособленное имущество». Согласно ресурсной концепции, которая используется в МСФО, активы – это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем. Актив признается в балансе, когда существует вероятность притока будущих экономических выгод в компанию и когда актив имеет стоимость, которая может быть надежно измерена. Исходя из имущественной концепции, не важна связь активов с экономической выгодой, необходимо лишь, чтобы активы находились в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении. То есть, если актив не приносит экономической выгоды и не ожидается, что он ее когда-либо принесет в соответствии с правовыми нормами, он все равно в обязательном порядке должен быть отражен в балансе организации. В данном случае баланс – это не только экономическая категория, но и юридическая. Причем реальная действительность информационной востребованности отчетности свидетельствует о приоритете юридических основ ее составления и представления.

### **Уставный капитал и «чистые активы»**

Уход МСФО от юридического основания в учете и отчетности мы можем заметить в отсутствии специального стандарта по учету уставного капитала. В разных странах существуют разнообразные требования, предъявляемые к выпуску и обращению ценных бумаг, и требования, касающиеся ограничений на операции с акционерным капиталом.

В России уставный капитал является одним из ключевых понятий гражданского законодательства. В ст. 90 и ст. 99 ГК РФ определяются основные требования к уставному капиталу общества с ограниченной ответственностью и уставному капиталу акционерного общества. Гражданским кодексом установлено, что уставный капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала не может

быть менее суммы, определенной законом. Размер уставного капитала общества фиксируется в уставе общества в денежном выражении, являясь условной (учетной) величиной.

Законодатель установил требования по соотношению величины уставного капитала и чистых активов организации. Указанные выше статьи ГК РФ определяют, что если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке. Если стоимость чистых активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Данное требование в определенной степени защищает кредиторов. Вопрос только в том, как определять чистые активы. Простая формула «активы минус обязательства» вызывает сложные методологические проблемы определения чистых активов. Здесь не обойтись без бухгалтерских категорий. В настоящее время методика исчисления чистых активов определяется приказом Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 5 августа 1996 г. № 71/149 «О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ». Естественно, что определение чистых активов – бухгалтерское дело.

Предположим, что российская компания представляет отчетность только в соответствии с МСФО, то есть состав активов и обязательств, а также их оценка существенно отличаются от принятых российских норм. Как быть с определением чистых активов? Данным примером подкрепляется естественное желание юристов вмешиваться в бухгалтерскую практику и жестко регламентировать процедуры составления отчетности.

В экономическом смысле понятие чистых активов является базовым при выборе финансовой концепции поддержания капитала. Как известно, в настоящее время в мировой практике существуют две концепции поддержания капитала – финансовая и физическая.

Согласно финансовой концепции, капитал рассматривается как синоним чистых активов или собственного капитала компании. При выборе финансовой концепции капитала прибыль считается полученной только в случае, если сумма чистых активов в конце периода превышает сумму чистых активов на начало периода. Публичные западные компании выбирают именно эту концепцию. Их выбор объясняется информационными запросами широкого круга лиц. Бухгалтерский баланс, сформированный на базе концепции финансового капитала, дает максимально полное представление о «поставщиках» финансовых ресурсов, об условиях их участия в деятельности компании, о вложениях «поставщиков» в экономические ресурсы. Следуя логике финансовой концепции капитала, привязке вложений «поставщиков» финансовых ресурсов к получаемым экономическим выгодам, в отчете о прибылях и убытках отражают информацию о выгодах, которые получают заинтересованные лица. Финансовая концепция поддержания капитала таким образом призвана обслуживать интересы реальных и потенциальных «поставщиков» финансовых ресурсов, способствовать принятию ими взвешенных и выгодных решений.

### Физический капитал

Информация о физическом капитале раскрывается в активе баланса в конкретных физических формах вложения капитала. В данном случае структура и характер «поставщиков» не имеют особого значения. Организация при таком подходе рассматривается как единый имущественный комплекс, что более соответствует российскому гражданско-правовому закреплению сущности предприятия.

МСФО в принципе допускают и ту и другую концепцию поддержания капитала. Желание привлечь дополнительные финансовые инвестиции заставляет компании отдавать предпочтение финансовой концепции поддержания капитала. Отсутствие заинтересованных в финансовой информации пользователей, советские традиции и правовое давление удерживают российские организации от применения данной концепции.

Действительно, пока стандарты МСФО допускают использование концепции физического поддержания капитала, но дальнейшее их развитие связывается с финансовой концепцией поддержания капитала. Перечень основных направлений МСФО выглядит следующим образом: приоритет баланса; отказ от исторической стоимости; замена концепции собственности концепцией контроля; переход от учета имущества к учету ресурсов; от брутто-оценок к нетто-оценкам; отказ от регулирования учета в пользу регулирования отчетности.

То есть дальнейшее развитие МСФО серьезно противоречит желаниям юристов разработать правовой подход ко всем бухгалтерским категориям, провести юридизацию бухгалтерского учета.

### От «группы лиц» – к Предпринимательскому кодексу

По нашему мнению, одной из основных причин существующих правовых барьеров, отдаляющих отечественный учет от международных стандартов, является обращение гражданского законодательства к бухгалтерскому учету.

В отличие от узкоцивилистического подхода, который имеет место у нас, в зарубежной практике предпринимательское (коммерческое, торговое) право обеспечивает сочетание частноправовых и публично-правовых начал. Бухгалтерские нормы как раз должны обслуживать и те, и другие интересы. Вот поэтому правила ведения торговых книг и бухгалтерские нормы логичнее было бы рассматривать в пределах Предпринимательского кодекса.

Дело не только в бухгалтерском учете. В современных условиях отношения в экономике настолько усложнились, что они уже не укладываются в узкие рамки традиционной цивилистики. Многие юристы отмечают ограниченность представления некоторых цивилистов о том, что в рыночных условиях достаточно иметь Гражданский кодекс. Современная экономика в условиях глобализации требует го-

раздо более развитого регулирования, чем частноправовые нормы, отвечавшие потребностям товарного производства.

В условиях усложнения экономических связей субъектами предпринимательской деятельности являются не только индивидуальные предприниматели и организации. Крупные хозяйственные системы (финансово-промышленные группы, холдинги, группировки аффилированных предприятий), как правило, не признаются субъектами права и не пользуются правами юридического лица, но при этом обладают некоторыми элементами хозяйственной правосубъектности. Так, хозяйственная система составляет «группу лиц», признаваемых субъектом права в отношениях, регулируемых антимонопольным законодательством. Для целей применения антимонопольного законодательства группа лиц выступает как единый хозяйствующий субъект – организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью. Содержащиеся в антимонопольном законодательстве положения позволяют абстрагироваться от оболочки юридического лица в публично-правовых отношениях, складывающихся по поводу исполнения предписаний антимонопольных органов и пресечения нарушений правил о добросовестной конкуренции.

Сложность отношений крупных хозяйственных систем в том, что формально независимые лица являются составными частями этих систем, управляются из единого центра и осуществляют предпринимательскую деятельность для удовлетворения интересов группы лиц. Фактически зависимые участники группы лиц не свободны в определении своего поведения на рынке и действуют под контролем другого субъекта. Этот факт стал основным аргументом в деле появления консолидированной отчетности.

В России институт консолидированной (сводной) отчетности фактически отсутствует, и в условиях отсутствия спроса на нее не следует уповать на принятие соответствующего закона. С одной стороны, отсутствуют информационные запросы на такую отчетность, с другой стороны, оболочка юридического лица, поддерживаемая гражданским законодательством, не стимулирует интерес к составлению

и представлению такой отчетности. Вместе с тем международные стандарты финансовой отчетности ориентированы, прежде всего, на консолидированную отчетность. И понятно, что говорить о достоверности информации невозможно без учета взаимовлияния связанных лиц при осуществлении предпринимательской деятельности.

Следует признать, что учет обозначенных выше обстоятельств приводит к пониманию необходимости создания Предпринимательского кодекса. Причем его создание – задача не только юристов. Прежде чем обрести правовую форму, экономические требования должны быть выявлены, обоснованы и концептуализированы. На сегодняшний день мы этого не имеем.

При создании Предпринимательского кодекса совместная работа экономистов и юристов не позволила бы сделать экономические и юридические подходы взаимоисключающими. По логике делового оборота экономические и юридические основания должны дополнять друг друга, обеспечивая рассмотрение хозяйственной деятельности в единстве ее правовых форм и экономического содержания. В общественном производстве материальные блага и правоотношения по поводу этих благ не существуют отдельно друг от друга.

Соблюдение баланса публичного и частных интересов, оптимальное соотношение между применяемыми обя́зываниями и дозволениями, защита имущественных прав субъектов – фактических и потенциальных пользователей информации отчетности, информационные потребности самой организации обязательно должны привести к многоуровневой системе регулирования учета.

## Вертикаль регулирования

Государство должно определить и гарантировать минимум обязанностей, возлагаемых на организацию, чтобы обеспечить реализацию публичного интереса. Обеспечение публичного интереса естественным образом диктует обязательность учета для осуществления всеми организациями

по единым и однозначным для всех правилам, установленным государством. В современных условиях таким учетом может быть только налоговый учет, обязательный для всех. Для малого и среднего бизнеса возможен четко выверенный совмещенный вариант налогового и бухгалтерского учета.

Сложность установления совмещенного варианта заключается в неоднозначности критериев определения малого и среднего бизнеса, а также в том, что данный вариант впоследствии не должен «чинить препятствия» для перехода организации в разряд крупного бизнеса. В целом *первый уровень* регулирования следует назвать публичным уровнем.

*Второй уровень* регулирования учета могут обеспечить саморегулируемые организации (СРО). Саморегулируемые организации могут сформировать систему требований к отчетности, не противоречащую МСФО и одновременно удовлетворяющую запросы пользователей информации отчетности. При установлении правил (стандартов) отчетности саморегулируемые организации могут выступать от имени неограниченного круга частных пользователей информации, представлять их интересы. Поэтому данный уровень можно назвать «учет по соглашению». Гражданское законодательство не может обращаться к категориям, выработанным на этом уровне регулирования бухгалтерского учета. Такое обращение возможно лишь на первом уровне публичного регулирования. Только при создании Предпринимательского кодекса возможен определенный компромисс в совместном использовании выверенных понятий и определений.

И, наконец, *третий уровень* регулирования – это уровень организации, управленческий учет, соответствующий определенной организационной культуре.

Таким образом, вертикаль регулирования учета как минимум, должна состоять из трех уровней, в целом нивелирующих ограничения национального права на применение концептуальных основ международных стандартов финансовой отчетности.

Авторы статьи показывают, как отсутствие правовой культуры заводит нефтедобывающую промышленность России в тупик. Что будет с ней дальше и где же выход? Ответ, как всегда, оригинальный и не совсем сходится с официальной точкой зрения.

Думаем, что статья привлечет внимание ученых, менеджеров, представителей местной и центральной власти.

---

## Инновационные процессы в нефтедобывающей промышленности России: *свобода творчества при отсутствии правил?*

**В. А. КРЮКОВ,**  
доктор экономических наук,  
**В. В. ШМАТ,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

В России динамика инновационных процессов отличается очень большим своеобразием. Основной объем добычи нефти (свыше 60%) обеспечивается за счет ранее введенных крупнейших месторождений.

Над всем довлечет сложившийся ранее технологический уклад с присущими ему формами координации деятельности хозяйственных единиц (например, абсолютная монополия ОАО «Транснефть» на рынке услуг по прокачке нефти). Так, еще в 1991 г. в материалах доклада «Некоторые аспекты привлечения и участия иностранных инвесторов в решении проблем нефтяной промышленности», подготовленного к заседанию Президентского совета СССР представителями нефтедобывающей промышленности, отмечалось, что



«...в решении проблем технического перевооружения мы немалую роль отводим использованию зарубежного опыта, практики и инвестициям иностранного капитала. Советские нефтяники немало потеряли из-за политики самоизоляции. Через валюту мы сможем “пригрозить” большому машиностроению тем, что уйдем за покупками на внешний рынок, если они не захотят пойти нам навстречу (при взаимовыгодных, конечно, условиях). Через валюту мы думаем помогать машиностроителям и другим смежникам в плане технического переоснащения их отраслей...».

По-прежнему в отрасли наблюдаются следующие процессы:

- весьма слабая связь научных, технических и технологических инноваций с преобразованиями в бизнес-структурах и в целом с организацией бизнес-процессов;
- преобладание инновационных проектов самого нижнего уровня, связанных с повышением нефтеотдачи в отдельных скважинах и на отдельных участках месторождений;
- преимущественная ориентация на улучшение использования созданного ранее производственно-технологического потенциала – месторождений и объектов, полученных в ходе приватизации или конкурсов, а также ранее «опоискованных» зон и разведанных ранее объектов;
- опережающие темпы роста трудоемкости процессов добычи и подготовок углеводородного сырья в течение 90-х годов (таблица);
- избирательное применение научных, технических и технологических инноваций;
- сохранение в целом «догоняющего» типа инновационных процессов в нефтегазовом секторе – фактически на протяжении всех 90-х и в начале 2000-х годов мы пытались сравняться в технологиях и формах организации работы с ведущими нефтедобывающими компаниями мира.

Из данных таблицы видно, что до 2000 г. происходило неуклонное снижение средних дебитов эксплуатационных скважин, ускоренными темпами росла численность занятых в нефтегазовом секторе (это характерно и для нефте-, и для газодобывающей отраслей), низкими темпами шло обновление основного капитала. Определенные изменения, имевшие место начиная с 2001 г. – особенно это касается динамики средних дебитов (данная тенденция в какой-то мере

## Динамика основных показателей нефтедобывающей промышленности России в 1990–2003 гг.

Показатель	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Добыча нефти, млн т	516,2	306,8	301,2	305,7	303,3	305,2	323,5	348,1	379,6	421,3 <sup>а)</sup>
Среднесуточный дебит одной скважины, т	11,6	7,5	7,4	7,3	7,7	7,7	7,5	7,7	8,3	9,5 <sup>б)</sup>
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.	–	213	246	264	289	261	267	347	331	–
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах, до 1998 г. – млрд руб.), млн руб.	–	22434	29971	34890	29537	56686	135159	190404	173529	196608 <sup>в)</sup>
Наличие основных фондов, млрд руб.	–	254,1	482,3	460,1	463,6	461,4	538,6	669,6	1275,3	–
Степень износа основных фондов, %	–	52,1	54,7	56,6	57,0	55,2	52,3	46,7	54,8	–
Коэффициент обновления основных фондов, %	9,0	3,3	3,0	1,6	1,7	1,7	2,9	4,2	3,7	–
Коэффициент выбытия основных фондов, %	1,1	1,5	1,9	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0	1,5	–

**Источник:** Российский статистический ежегодник. 2003.

<sup>а)</sup> Данные Центрального диспетчерского управления Минпромэнерго // Нефтегазовая Вертикаль. 2004. № 2. С. 85.

<sup>б)</sup> Оценка авторов на основе данных ЦДУ // Нефтегазовая Вертикаль. 2004. № 2. С. 16.

<sup>в)</sup> Россия в цифрах. 2004. С. 359.

сохранилась и на протяжении 2003-2004 гг.), на наш взгляд, пока нельзя считать началом перелома.

В чем причины такого российского «своеобразия»?

- На особенностях протекания инновационных процессов не могло не сказаться изменение форм собственности, становление новых рыночных институтов, изменение роли и функций государства.
- Преобразования в нефтегазовом секторе не совпадали с формированием нового регулирующего механизма и определением новой роли государства в нефтегазовом секторе экономики.

□ На протяжении значительного времени доминировала наивная вера во всемогущество «невидимой руки» рынка и рыночных регуляторов. Так, например, в России в 90-е годы сформировался преимущественно раздаточный тип недропользования, был взят курс на предоставление прав пользования недрами. И ничего не делалось для формирования норм и правил недропользования в целом. Не создавались прецеденты «лучшей практики» освоения и разработки ресурсов (запасов) недр<sup>1</sup>.

Вызывает, например, недоумение позиция Министерства природных ресурсов РФ (уже «нового созыва»), которая предусматривает в качестве основного направления работы в данной области замену конкурсов на право пользования недрами на аукционы. Вполне очевидно, что компании, получив на аукционе право пользования недрами, стремятся как можно скорее обеспечить возврат потраченных, в том числе и на эти цели, средств. Для этого они интенсивно разрабатывают лучшую часть запасов. При этом остаются в стороне вопросы формирования эффективного мониторинга процессов освоения и разработки углеводородных месторождений.

□ Раздаточный подход к недропользованию привел к тому, что в настоящее время компаниям переданы лицен-

---

<sup>1</sup> Шафраник Ю. К., Крюков В. А. Нефтегазовые ресурсы в круге проблем. О формировании комплексной системы недропользования при вовлечении в оборот ресурсов углеводородного сырья в условиях переходного периода. М.: Недра, 1997. – 265 с.

зии на право пользования 95% всего государственного фонда недр по нефти и газу. При этом подавляющее большинство данных объектов сосредоточено в руках крупнейших и аффилированных с ними более мелких компаний. В результате у многих компаний отсутствуют побудительные мотивы и стимулы к реализации технических и технологических решений инновационного характера. В такой ситуации благоприятная динамика добычи нефти может быть обеспечена (особенно в условиях беспрецедентно высоких цен на нефть на внешних рынках на протяжении уже почти пяти лет) за счет избирательной разработки лучших участков на лучших месторождениях.

□ Относительная дешевизна некапитальных активов – труда и ресурсов нефти и газа. Именно относительная дешевизна труда – фактор ускоренного роста его применения в нефте- и газодобывающей промышленности (вместо широкого применения трудосберегающих процессов и технологий). С точки зрения применения новых технологий в сфере разведки и поиска углеводородов более эффективной стратегией является поглощение и покупка других компаний. Так, например, стоимость покупки 1 т запасов в России в течение последних 10 лет (в форме поглощения или получения лицензии на конкурсе или аукционе) не превышала 2 дол., в то время как поиск и разведка сопряжены не только с риском, но и с повышенными издержками – подготовка 1 т запасов в среднем стоила 4–6 дол. (на новых площадях и участках, расположенных в новых районах).

Тем не менее инновационный процесс в России в нефтегазовом секторе все же имеет место. Доминирующее положение здесь занимают крупные вертикально-интегрированные компании. Однако число таких компаний очень невелико, и они являются, скорее, исключением из правил.

Примером реализации инновационных проектов может служить разработка ОАО «Сургутнефтегаз» залежи АС4-8 Федоровского месторождения системой горизонтальных скважин (что позволило вовлечь в разработку дополнительно 140 млн т запасов нефти).

Несомненно, к компаниям «продвинутого типа» необходимо отнести ОАО «РИТЭК», которое в настоящее время добывает свыше 3 млн т нефти преимущественно с использованием современных технологий. Данная компания не только реализует проекты разработки новых месторождений (как правило, имеющих пониженные и низкие показатели продуктивности, что затрудняет применение традиционных технологий), но также и разрабатывает новые технологии увеличения нефтеотдачи пластов. В частности, компания приступает к разработке Озерного месторождения, для которого ранее компания ОАО «Татнефть» не смогла найти приемлемое по экономическим соображениям решение. Примером новой технологии, созданной в стенах данной компании, является метод увеличения нефтеотдачи пластов за счет обработки нагнетательных скважин полимерогелевой системой «РИТИН» для выравнивания фронта заводнения.

Одним из обобщающих показателей, характеризующих развитие инновационных процессов, можно считать долю добычи нефти новыми методами. По различным оценкам, в целом по России дополнительная добыча нефти за счет применения новых технологий и методов увеличения нефтеотдачи пластов составляет около 60 млн т (или примерно 20% от общего объема добычи по стране).

Так, например, данные Тюменского комитета статистики свидетельствуют о том, что по шести крупнейшим добывающим компаниям Западной Сибири, определяющим положение в отрасли, начиная с 1992 г. добыча нефти новыми методами в целом возросла в 2,8 раза. Однако по отдельным компаниям динамика удельного веса новых методов в добыче весьма неустойчива, показатели колеблются год от года. Применение новых методов добычи должно быть направлено не только на расширение объемов производства, но и на повышение его эффективности, то есть сокращение издержек.

В то же время, по нашей оценке, применение новых методов добычи нефти мало влияет на себестоимость. Полная себестоимость добычи «перегружена» платежами за недра, величина которых прямо зависит от мировых цен на нефть.

Соответственно, и динамика полной себестоимости в большей степени зависит от конъюнктуры рынка, нежели от технологии производства. При этом во всех компаниях имеет место примерно одинаковая динамика полных издержек, вне зависимости от масштабов применения новых методов добычи. По сути дела статистика со всей наглядностью подтверждает то, что действующая в стране система государственного регулирования (особенно налогообложение) не создает производителям нефти надежных мотиваций для постоянного технологического обновления.

Поэтому сделать однозначный вывод об устойчивости динамики инновационных процессов в нефтегазовом секторе России нельзя. Причины этого в том, что существуют:

- ✓ неполнота и противоречивость отчетных данных о применении современных и, тем более, прорывных и принципиально новых подходов к освоению и разработке месторождений углеводородов;
- ✓ противоречивость в результатах применения новых технологий.

За последние три-четыре года, например, применение методов повышения нефтеотдачи пластов в России резко возросло. Среди причин усиления внимания к данным методам относится то, что накопленные компаниями запасы (в виде лицензий на разведку и разработку месторождений) позволят им без приобретения готовых компаний и крупных неосвоенных площадей в течение десятилетий наращивать объемы добычи. Например, по оценкам ОАО «Сургутнефтегаз», применение технологий повышения нефтеотдачи пластов позволит компании до 2011 г. добыть 75 млн т нефти. Покупка на конкурсе месторождения со схожими запасами могла бы обойтись в 250–350 млн дол., в такую же сумму обошлась бы и подготовка необходимой инфраструктуры для освоения новых запасов<sup>2</sup>.

ОАО «ЮКОС» и ОАО «Сибнефть», пожалуй, в наибольшей степени из российских компаний приблизились к современным формам осуществления инновационных процессов – наряду с применением новых технологий в компаниях

---

<sup>2</sup> Расширить или углубить? // Коммерсантъ. 16.10.2002.

в начале 2000-х годов была проведена реструктуризация, введены программы корпоративного управления и международные стандарты бухучета. Результаты не замедлили сказаться – текущие затраты (без учета амортизации) в течение нескольких лет находятся на уровне ниже 2 дол. за баррель. Компании «ЮКОС» за счет внедрения новой методики управления фондом скважин и усовершенствования систем заводнения удалось существенно нарастить добычу без значительного бурения новых скважин, а также повысить эффективность использования действующего фонда. Кроме того, с целью снижения издержек компания активно привлекала западные сервисные фирмы, владеющие наиболее эффективными технологиями.

Но данные результаты явились основанием для возбуждения уголовного дела<sup>3</sup>. Так, в сентябре 2004 г. Генпрокуратура возбудила уголовное дело в отношении экс-директора ОАО «Юганскнефтегаз». По данным следствия, эта дочерняя компания ОАО «ЮКОС» добыла сверх лицензии 22,2 млн т нефти. В числе причин – отсутствие действующих современных технических регламентов и ориентация на проектные решения, принятые до появления новых методов повышения эффективности использования действующего фонда скважин.

Современные технологии горизонтального бурения, строительства многоствольных скважин, бурения боковых стволов, операций гидроразрыва, максимизации давления в пласте и в забое и использования систем заводнения оказываются менее капиталоемки по сравнению с бурением новых скважин. Именно поэтому, например, дочерняя компания ОАО «Сибнефть» – «Сибнефть – Ноябрьскнефтегаз» – предполагала в 2004 г. сократить объем капитальных вложений по сравнению с 2003 г. на 30%, до 8,4 млрд руб. Пик капитальных вложений компании приходился на 2002 г., когда они составили без затрат на бурение около 13 млрд руб.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> *Егорова Т., Левинский Р.* «Башнефть» перестаралась. Прокуратура обвиняет компанию в добыче нефти сверх лицензии // Ведомости. 17.12.2004.

<sup>4</sup> *Время Новостей.* 26.12.2003.

По данным Центрального диспетчерского управления ТЭК, российские вертикально-интегрированные нефтяные компании за первые девять месяцев 2004 г. сократили проходку в бурении на 4,7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Сильнее всего упало разведочное бурение – на 20,6%. В эксплуатационном бурении общее падение составило лишь 3,4%.

Сокращение инвестиций в добычу и подготовку новых запасов происходит на фоне беспрецедентно высоких цен на нефть на внешнем рынке. Наиболее быстро растет показатель, характеризующий долгосрочные финансовые вложения, – только за 2003 г. он вырос в... 4,8 раза<sup>5</sup>!

В то же время результаты инновационно-ориентированной деятельности ведущих компаний в малой степени отражаются на динамике основных показателей функционирования нефтедобывающей промышленности. Наиболее «весомым» результирующим показателем – с точки зрения освоения запасов углеводородов – является коэффициент извлечения нефти. Начиная с конца 60-х годов данный показатель в России неуклонно снижается – он сократился с 50% в 60-х годах до 36% в 2002 г. Только за последнее десятилетие данный показатель устойчиво снижался на 3–4% в год<sup>6</sup>.

Более того, инновационно-ориентированная деятельность ведущих нефтяных компаний также имеет значительное своеобразие:

- ✧ применяются ранее созданные и ранее апробированные технологии (преимущественно иностранного происхождения);
- ✧ практически свернуты научно-исследовательские работы – особенно поискового характера;
- ✧ методы повышения нефтеотдачи применяются только к высокодебитным скважинам, что вызывает интенсивное извлечение наиболее продуктивных запасов и ведет к снижению общего коэффициента извлечения нефти.

---

<sup>5</sup> Россия в цифрах. 2004. С. 363.

<sup>6</sup> Родионов И. Новое или «хорошо добытое» старое // Нефть России. 2003. № 12. С. 72–73.

В результате происходит постоянное увеличение фонда простаивающих скважин, который в настоящее время превышает 25% от общего эксплуатационного фонда.

Перевести нефтегазовый сектор на инновационный путь развития невозможно в рамках одного нормативно-правового акта или даже их системы. Речь должна идти о постоянной и целенаправленной работе по формированию взаимоприемлемых условий для реализации инновационных процессов. В числе участников данных процессов должны быть не только компании и федеральные органы государственного управления, но и органы власти субъектов Федерации, на территории которых ведутся работы по поиску, разведке, освоению и разработке месторождений углеводородного сырья. Очевидно, например, что реализация эффективной системы мониторинга за состоянием освоения и разработки невозможна без участия уровня субъектов Федерации.

Сложности и противоречия инновационных процессов в нефтедобывающей промышленности являются в существенной степени зеркальным отражением общей ситуации в стране в целом. Нефтегазовый сектор, учитывая его роль и значение в экономике России, может, как нам представляется, стать одним из генераторов развития инновационных процессов в стране. Однако автоматическое развитие данных процессов, как показывает современная ситуация, не всегда находится в гармонии с общественными интересами.

Электроэнергетика страны испытывает сегодня ряд серьезных проблем, обусловленных негативным влиянием экономических и политических факторов, сформировавшихся в 90-е годы XX века; существующую стратегию реформирования электроэнергетики вряд ли можно назвать до конца проработанной, ее реализация в итоге может свести к минимуму предполагаемый положительный эффект; государству следует усилить свою регулирующую роль в ходе происходящей организационной трансформации в энергетике страны – таковы основные идеи статьи.

---

# Анализ концепции реформирования электроэнергетики России

**А. В. АКУЛОВ,**  
Петрозаводский государственный университет

Электроэнергетика – это базовая отрасль экономики любой страны. В настоящее время в России действуют 440 тепловых (ТЭС) и гидравлических (ГЭС) электростанций установленной мощностью 131,0 и 40,0 млн кВт соответственно, а также 9 атомных станций (АЭС) установленной мощностью 21 млн кВт. По итогам 2004 г. в отрасли произведено 931 млн кВт·ч электроэнергии (в 2003 г. – 916 млн кВт·ч); доля отрасли в общем объеме ВВП за 2003 г. составила 5,6%<sup>1</sup>.

Специфическая особенность электроэнергетики – в доминировании одной вертикально-интегрированной компании – ОАО «РАО ЕЭС России». На ее долю в 2003 г. пришлось 72,4% всей установленной электрической мощности станций России, 69,4% всего объема производства электроэнергии, а также 96,1% протяженности всех системообразующих линий электропередач. Чистая прибыль холдин-

---

<sup>1</sup> Официальный сайт Госкомстата РФ <http://www.gks.ru/>; Россия в цифрах. Стат. сборник. М., 2004.



га по отгрузке в 2003 г. составила 84,6 млрд руб. при среднегодовой рентабельности затрат в 11,7% и норме прибыли в 4,5 коп. на 1 руб. продажи<sup>2</sup>.

Фактически мы имеем дело с естественной монополией, совмещающей в себе функции производства, передачи и реализации электроэнергии (а также и теплоэнергии) конечным потребителям. Это дает основания при дальнейшем анализе не проводить различия между проблемами и путями реформирования отдельно взятой компании и отрасли электроэнергетики в целом.

## Гордиев узел

Несмотря на динамичное развитие и устойчивое финансовое положение в электроэнергетике страны есть ряд серьезных проблем. Рассмотрим их коротко.

**1. Стремительное старение и выбытие основных фондов в электроэнергетике России** – одна из центральных проблем в отрасли. Ежегодный объем вводимых в эксплуатацию новых генерирующих мощностей в России в настоящее время не превышает 1000 МВт, тогда как в 1981–1990 гг. он составлял 5000 МВт (для сравнения: в Китае в 1999–2001 гг. он превышал 17000 МВт). По оценкам специалистов Минпромнауки<sup>3</sup>, уже к 2010 г. дефицит мощностей в России может достигнуть 80 тыс. МВт. В таких условиях энергетика уже не сможет выполнять основную возложенную на нее функцию – бесперебойное энергообеспечение потребителей.

**2. Низкий уровень инвестиций и инвестиционной привлекательности** электроэнергетики России служит первопричиной первой проблемы. Специалистами ОАО «РАО ЕЭС России» рассчитано, что потребность отрасли в инвестициях до 2010 г. должна составить 32–50 млрд дол., а в период 2011–2020 гг. – от 90 до 135 млрд дол. Сегодня же в восстановление и строительство новых мощностей

---

<sup>2</sup> См. официальный сайт ОАО «РАО ЕЭС России»; Годовой отчет за 2003 г. <http://www.rao-ees.ru/ru/investor/reporting/reports>

<sup>3</sup> См.: *Имамудинов И.* Не бойтесь данайцев // Эксперт. 2002. № 4.

ежегодно инвестируется только около 2,6 млрд дол. в год, и если в ближайшее время положение дел с инвестициями коренным образом не изменится, то уже в 2010 г. в экономике страны может возникнуть дефицит резервов мощности, необходимых для устойчивого снабжения энергией в периоды максимума нагрузки.

**3. Недостаточный уровень и динамика тарифа на электроэнергию (теплоэнергию).** Значительное падение уровня промышленного производства, а также уровня жизни населения в начале 90-х годов XX века привело к фактическому замораживанию тарифов на продукцию и услуги естественных монополий. Контролируют формирование тарифов Федеральная служба по тарифам РФ, а также региональные энергетические комиссии, в решениях которых зачастую преобладают политические мотивы, а не экономическая целесообразность. И риски для потенциальных инвесторов значительно возрастают. Помимо этого низкие темпы роста тарифов не могут обеспечить достаточный уровень доходности на вложенный капитал в сравнении с альтернативными источниками вложения (для сравнения: рентабельность капитала в электроэнергетике в 2003 г. составила 2,0%, по топливной промышленности – 17,5%, по банковскому сектору – 15,8%, по отрасли связи – 34,5%, среднеотраслевой показатель – 10,8%<sup>4</sup>).

**4. Перекрестное субсидирование тарифов** также снижает инвестиционную привлекательность отрасли: бремя платежей за электроэнергию не соответствует затратам на ее производство и транспортировку разным группам потребителей. Как правило, группа промышленных потребителей за счет более высоких тарифов напрямую субсидирует население и прочие социально-незащищенные группы потребителей. В этом случае уход промышленных потребителей с территории обслуживания региональных энергокомпаний на оптовый рынок электроэнергии, где они могут приобрести электроэнергию, даже с учетом появления дополнительных расходов на обслуживание инфраструктурных организа-

---

<sup>4</sup> Россия в цифрах. М., 2004.

ций, дешевле, будет иметь чудовищные экономические последствия как для самих региональных энергокомпаний, так и социально-незащищенных групп потребителей. Все это также увеличивает риски для потенциальных инвесторов.

**5. Необходимость поддержания социальной стабильности** на региональном уровне, а также обеспечения роста промышленного производства – первоисточник двух предыдущих проблем.

Существующее положение привело к тому, что сформировался негативный вектор развития электроэнергетики страны в среднесрочной перспективе. С 1997 г. правительство предпринимает попытки реформировать отрасль, а именно – сформировать конкурентную среду в тех сегментах электроэнергетики, которые не относятся к сфере естественной монополии. Появились Постановление № 526 «Основные направления реформирования энергетики», принятое правительством РФ в июле 2001 г.; стратегия ОАО «РАО ЕЭС России» на 2003–2008 гг. «5+5», одобренная правительством РФ и акционерами ОАО «РАО ЕЭС России».

Последний документ содержит следующие предложения по реформированию компании<sup>5</sup>:

- ✓ реструктуризация компании (разделение основных видов деятельности);
- ✓ формирование конкурентного рынка электроэнергии;
- ✓ изменение принципов ценообразования;
- ✓ дерегулирование и перестройка антимонопольного регулирования;
- ✓ создание системы мониторинга цен и мощностей.

ОАО «РАО ЕЭС России» совместно с правительством РФ уже сделали ряд конкретных шагов, направленных на реализацию данной стратегии реформирования отрасли. Однако нет ли спорных и недоработанных моментов в выбранной стратегии реформирования отрасли? С какими проблемами придется столкнуться уже в ближайшем будущем? Постараемся ответить на эти вопросы.

---

<sup>5</sup> Подробнее см.: <http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/show.cgi?osn.htm>

## Всё ли учли стратеги?

Итак, существующая концепция реструктуризации ОАО «РАО ЕЭС России» предполагает разделение вертикально-интегрированных компаний на три вида бизнеса: производство электроэнергии и теплоэнергии; ее передача; сбыт конечным потребителям. Основными аргументами в пользу такого решения служит тезис: вертикальная интеграция дает региональным властям рычаги влияния на региональные энергосистемы, а также ведет к экономической неэффективности электроэнергетики. И действительно, существующая в настоящее время система государственного регулирования тарифов порождает проблему низкого уровня инвестиций в генерирующие мощности отрасли. Попытка выделить генерацию из вертикально-интегрированных энергокомпаний вызвана стремлением ослабить рычаги влияния региональных властей и создать менее зависимый от политической конъюнктуры механизм ценообразования для данного сегмента.

Однако в суждении об экономической неэффективности вертикально-интегрированных компаний можно усомниться. Действительно, с одной стороны, менеджменту трудно эффективно управлять такой компанией, да и в условиях сложившейся системы государственного тарифного регулирования трудно просчитать эффективность понесенных компанией затрат, особенно если между видами бизнеса внутри вертикально-интегрированной компании существует скрытое субсидирование. Но с другой стороны, надо понимать, что электроэнергетика – отрасль очень специфическая. В технологическом разрезе она имеет строго выстроенную многоступенчатую вертикальную линейную организационную структуру, с безусловным подчинением по иерархической вертикали. При разделении вертикально-интегрированных компаний вместо единого упорядоченного процесса возникнет множество самостоятельных экономических субъектов. Это закономерно приведет к снижению надежности энергоснабжения потребителей (правда, авария, аналогичная той, что произошла в августе 2003 г. в

США, когда без энергоснабжения остались 50 млн человек, в российской электроэнергетике невозможна. По крайней мере, так говорит руководство ОАО «РАО ЕЭС России»).

Помимо всего прочего, в экономическом аспекте транзакционные издержки отрасли, связанные с выстраиванием новых экономических отношений между созданными компаниями, многократно возрастут.

Например, в региональной энергокомпании ОАО «Карелэнерго» до ее разделения системой сбора фактических производственных показателей занималось только одно подразделение – филиал «Энергосбыт». После прошедшей реструктуризации компании и государственной регистрации новых физических лиц – ОАО «Карелэнерго» (сетевая компания), ОАО «Карелэнергогенерация» (генерирующая компания), ОАО «Карельская сбытовая компания» (сбыт электроэнергии) для обеспечения договорных отношений в каждой компании созданы службы по сбору и анализу фактических производственных показателей, а ведь это дополнительные затраты. И так во многих сферах деятельности вновь созданных компаний.

Там, где раньше энергокомпания имела экономию по затратам, поскольку транзакционных издержек не возникало – все элементы, связанные с производством, транспортировкой и сбытом электроэнергии, были частью ее внутрифирменной иерархии – теперь появились транзакционные издержки, которые материализовались в бухгалтерские издержки. При определенных условиях данные издержки могут свести к минимуму эффект от разделения вертикально-интегрированной энергокомпании.

Примечателен в этом отношении опыт реформирования электроэнергетики Германии, где не было радикальной ломки. В результате реформы ни одна из энергокомпаний не сменила организационную структуру – если была вертикально-интегрированной, такой и осталась; если распределительной (сетевой) компанией, то не превратилась в вертикально интегрированную. Требование о разделении бизнеса не привело к дроблению капитала (в отличие от того, что планируется в нашей стране), а способствовало формированию холдинговых

компаний, сконцентрировавших в своих руках финансовые потоки, идущие от соответствующих видов бизнеса.

Говоря далее об организационных преобразованиях в реформируемой отрасли, необходимо отметить, что не совсем логично разделение таких естественно-монопольных функций, как передача электроэнергии и ее диспетчирование. Опыт зарубежных стран – Норвегии, Финляндии, Германии – показывает, что с целью минимизации издержек эти сферы деятельности объединяются в одну.

Отдельного внимания в ходе реформирования отрасли заслуживает выделение естественно-монопольного сектора энергетики. Сетевое хозяйство в настоящее время страдает от недофинансирования. Помимо того, бремя перекрестного субсидирования потребителей также ложится на сетевые компании. Изменит ли что-нибудь реформа? В ближайшее время – вряд ли (в самой концепции реформирования отрасли о решении существующих проблем сетевого хозяйства не говорится ни слова). Сетевые компании в процессе реструктуризации отрасли останутся в сфере влияния региональных регулирующих органов, а значит, и в сфере их политических интересов. При тарифном регулировании всегда найдутся группы потребителей, которым не будут устанавливать тариф на передачу (в настоящее время – это, прежде всего, население). На практике это выльется в недоинвестирование сети низкого класса напряжения, где в настоящее время и так состояние основных фондов критическое.

В мировой практике реформирования энергокомпаний никогда не возникал вопрос перекрестного субсидирования между группами потребителей. В России перекрестное субсидирование, заложенное в сетевом тарифе, приводит к тому, что крупные промышленные потребители при возможности строительства собственной сети стремятся самостоятельно подключиться к сетям ОАО «Федеральная сетевая компания», где тариф на передачу ниже (в нем нет перекрестного субсидирования). Это обстоятельство, в свою очередь, стимулирует различные политические игры и служит полем, где сталкиваются интересы и крупного бизнеса, и

сетевой компании, и региональных властей. Как правило, потребитель от этих игр ничего не выигрывает.

Интересно, что и у самих сетевых компаний нет стимулов к сокращению масштабов перекрестного субсидирования, поскольку оно в сегодняшних экономических условиях — источник стабильного финансово-экономического положения самих сетевых компаний: промышленные потребители, которые несут бремя перекрестного субсидирования, всегда расплатятся в срок и живыми деньгами, в отличие, скажем, от населения и муниципалитетов, для которых сейчас нет тарифа на передачу, но в случае ликвидации перекрестного субсидирования он обязательно будет установлен.

При этом ОАО «РАО ЕЭС России» совместно с правительством РФ не торопятся на законодательном уровне хоть как-то решать проблемы муниципалитетов, которые зачастую являются основными неплательщиками (хотя при существующем в стране уровне жизни неплательщиков не может не быть).

### Формирование и развитие конкурентного рынка электроэнергии

Конкурентный сектор оптового рынка электроэнергии начал свою работу в октябре 2003 г. Он задумывался как альтернатива регулируемому рынку (тарифы на регулируемом рынке утверждаются раз в год Федеральной службой по тарифам РФ). В настоящее время субъекты оптового рынка (энергосбытовые компании и крупные потребители, вышедшие на оптовый рынок) могут покупать на нем до 30% своего планового почасового потребления электроэнергии по тарифам в среднем на 4,2% ниже, чем тарифы в регулируемом секторе<sup>6</sup>. Однако и здесь есть недоработки. Так, наличие перекрестного субсидирования в региональных сетях не способствует развитию данного сектора конкурентного рынка, поскольку все положительные эффекты от покупки крупными промышленными потребителями на нем электро-

---

<sup>6</sup> ОАО «РАО ЕЭС России» создало структуру «Российские коммунальные системы» для работы с муниципалитетами, но пока эффективность ее функционирования довольно низка.

энергии по более низкому тарифу, чем в регулируемом секторе, зачастую перекрываются размерами затрат на транспортировку с учетом существующего перекрестного субсидирования.

Правомерен вопрос, а заинтересовано ли руководство ОАО «РАО ЕЭС России» в расширении данного рынка? Ведь крупные потребители, осознав все преимущества закупки электроэнергии на нем, начинают лоббировать свои интересы при утверждении тарифов на передачу для покупки электроэнергии в данном конкурентном секторе, что, в свою очередь, снижает положительный результат дочерних обществ ОАО «РАО ЕЭС России». Так было, например, в Республике Карелия, где крупный потребитель ООО «Транснефтьсервис» смог добиться установления значительно более низкого тарифа на передачу электроэнергии, купленной на конкурентном секторе ОРЭ. Все заявления руководства ОАО «РАО ЕЭС России» о планируемом увеличении объемов оборота на данном рынке пока ничем не подкреплены. Более того, действия в конкурентном секторе оптового рынка предполагают наличие у потребителей современных сертифицированных систем учета электропотребления, которых порой нет даже у самих энергокомпаний<sup>7</sup>.

Ситуация вряд ли коренным образом изменится: в модернизацию измерительной аппаратуры сетевых компаний в ближайшее время потребуются значительные инвестиции, но при том, что регулирование тарифов на передачу остается в ведении региональных органов исполнительной власти, которые не допустят значительного роста тарифа на передачу за счет роста инвестиционной составляющей (даже при согласовании региональными регулирующими органами инвестиционной программы для сетевых компаний есть еще одна «мелкая загвоздка» – отсутствие у компаний достаточных денежных средств для финансирования данных инвестиционных программ).

---

<sup>7</sup> НП АТС (администратор торговой системы) при подписании договора присоединения с АО-энерго, у которых нет сертифицированных систем коммерческого учета, ставило им обязательным условием установку данных систем учета к 2006 г.; потребители же были обязаны иметь сертифицированную систему коммерческого учета уже при подключении к торговой системе.

Здесь можно привести пример реформирования электроэнергетики Голландии, где после либерализации рынка большинство компаний (как вертикально-интегрированных, так и распределительных) для удержания клиентов и снижения издержек сконцентрировали свои усилия на установке новой измерительной аппаратуры. К сожалению, в нашей стране при существующей системе регулирования это – дело далекого будущего.

Концепция реформирования отрасли, казалось бы, предполагает перестройку законодательного её регулирования. Но хотя реструктуризация энергетики идет полным ходом, в законодательной базе до сих пор не устранены многие серьезные пробелы. Например, не определен статус гарантирующего поставщика (непонятно, кто в случае банкротства энергосбытовой компании будет отвечать за энергоснабжение потребителей); есть противоречия и нестыковки в действующих нормативных актах и постановлениях (которыми руководствуются при составлении плановых годовых производственных балансов, являющихся основой для расчета выручки, затрат и тарифов энергокомпаний). Все это, в конечном счете, приводит к формированию зон неопределенности, дополнительных рисков, к затягиванию реформ в отрасли. А значит, снижает их положительный результат.

Можно и дальше продолжать анализ проблем, связанных с реформированием электроэнергетики нашей страны, – например, до сих пор не ясно, как должны работать в рыночных условиях тепловые станции с комбинированным режимом (там также многое упирается в перекрестное субсидирование теплоэнергии и электроэнергии). Как обеспечить потребителям свободный доступ к инфраструктурным объектам электроэнергетики – тоже пока вопрос без ответа.

Время покажет правильность (или ошибочность) принятых сегодня решений. А поскольку от эффективности реформирования энергетики напрямую будет зависеть развитие экономики нашей страны в будущем, государство должно усилить свою регулирующую роль в этом непростом и крайне болезненном процессе.



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

Авторы статьи – постоянные участники Директорского форума – описывают структурные преобразования, которые все активнее внедряются в реальную экономику. На основе собственного опыта, российской и зарубежной литературы они анализируют типы аутсорсинга, его плюсы и минусы, а также сложившийся в стране рынок соответствующих услуг.

# Аутсорсинг: новое слово в управлении

**В. М. КУЗНЕЦОВ**,  
директор по экономике ОАО «Элсиб»,  
Новосибирск  
**А. Д. АНДРЕЕВ**,  
начальник управления реализации  
ЗАО «Новосибирский электродный завод»,  
п. Линево, Искитимский район

## Принцип матрешки

Последние двадцать лет промышленные предприятия сбрасывают с себя всё лишнее, как деревья листву. Пример компании без производства – «Nike», лидера по выпуску современной спортивной одежды.

С момента образования фирма постепенно передавала производственные функции на контрактной основе подрядчикам из развивающихся стран. В настоящее время «Nike» полностью отказалась от собственности на средства производства. Она рассматривает себя, прежде всего, как исследовательскую, дизайнерскую и маркетинговую организацию.

© ЭКО 2005 г.



Появляется возможность инвестировать большую часть своей прибыли в НИОКР и рекламу, а не в фиксированные активы<sup>1</sup>.

Калифорнийская компания Esprit Corp. весь свой «одежный бизнес» построила на контрактных отношениях. Свыше 150 независимых фабрик, разбросанных по всему миру, выполняют ее заказы.

Американская компания по производству игрушек Lewis Galoob Toys Inc. С 1981 по 1985 гг. объем ее продаж вырос в 10 раз. Зададим вопрос: «А сколько же работающих на этом предприятии?». Всего 150! Все остальные – подрядчики. Внешний вид игрушек разрабатывают независимые дизайнерские фирмы. Производством и упаковкой заняты десятки гонконгских предприятий. Поступающий в США товар передается на комиссионной основе фирмам-дистрибуторам. Даже бухгалтерию для Galoob ведет сторонняя факторинговая фирма. Но в состоянии ли промышленное предприятие на договорных условиях отделить и отдать сторонним исполнителям изготовление высокотехнологичных товаров? Допустим ли такой подход для очень сложной продукции? Оказывается, да. Например, американский производитель телевизоров и магнитофонов Emerson Radio Corp. занимается художественным конструированием, технической спецификацией и продвижением на рынок изделий, поручив всю «черную» работу азиатским субподрядчикам. Причем, по словам президента фирмы, такой подход не менее эффективен, чем в вертикально-интегрированных компаниях Sony или Samsung, непосредственно контролирующих своих производителей.

Масштабы деятельности шведской мебельной компании «Икеа» впечатляют: в 1999 г. ее оборот составил почти 8 млрд дол., а ее 157 гигантских магазинов, расположенных во всем мире, посетили 196 млн человек. Кроме магазинов, в концерн входят 28 производственных предприятий в восьми странах мира. Однако сама компания выпускает

---

<sup>1</sup> В этом своём качестве фирма «Nike» действительно реализует модель «экономики знаний». Ведь эта фирма занята исключительно интеллектуальным (основанном на знаниях) трудом.

всего около 10% своего ассортимента, остальное покупает у поставщиков.

«Икеа» не просто закупает у конкретной мебельной фабрики, например, стол, а занимается вместе с производителем разработкой дизайна этого стола, ищет резервы снижения его себестоимости и повышения качества (и даже требует от руководства фабрики-поставщика улучшить условия труда рабочих или ужесточить требования техники безопасности). На сегодняшний день 50 российских мебельных и текстильных фабрик практически полностью зависят от заказов «Икеа».



С появлением Интернета возникли новые технические возможности для эффективного осуществления «экономики знаний». Некоторые экономисты предрекают, что в XXI веке в мире будет все больше организаций, построенных «по типу солнечной системы»: множество внешних компаний-подрядчиков, вращающихся в поле небольшой головной фирмы-организатора. Так, Мэтью Саймондс (редактор журнала *The Economist* по вопросам информационных технологий) в своей статье «Императив Dot.com»<sup>2</sup> приводит сведения о фирме Ford, где тоже серьезно рассматривают вопрос передачи всего своего производства специализированным субподрядчикам при сохранении в компании только самых необходимых подразделений, занятых развитием продукции, процессом формирования марочных товаров и обслуживанием заказчиков с помощью Интернета. И все это благодаря возможностям электронной коммерции.

### «Квадратные метры» помножим на рубли

Промышленным предприятиям России тоже не избежать подобных преобразований. Возрос спрос на новое оборудование, станки, механизмы, металл, прокат и т. д. Ведь почти везде машинный парк наших заводов устарел. Так, по данным РАО «ЕЭС России», основные фонды сибирской энергетики изношены более чем на 50%. В целом же по РАО «ЕЭС России» износ оборудования в начале 2000 г. составил 52%<sup>3</sup> (сейчас он приблизился к 60%). Все это может служить импульсом для развития предприятий электротехнической промышленности. Особенно для тех, кто выпускает электрические машины, турбо- и гидрогенераторы.

Работать так, как они работали до сих пор, уже нельзя. Что имеется в виду? Нестабильный сбыт постоянно лихорадил производство. Объемы выпуска то росли, то падали. Поэтому самым эффективным было или создавать на предприятии индустриальный парк, или формировать кластеры.

---

<sup>2</sup> Цит. по спец. вып. ж-ла «Эксперт» – «Мир в 2000 году», где опубликована подборка статей из *The Economist*.

<sup>3</sup> Проект Концепции реструктуризации РАО «ЕЭС России», одобренный решением Правления от 27.03.2000 г.

**Индустриальный парк.** Производственные (и не только производственные) подразделения превращались в самостоятельные фирмы, связанные с основной компанией. Ставилась задача диверсифицировать основную специализацию предприятия и извлечь максимальный доход с каждого квадратного метра пустующих площадей. Этот путь прошли Кировский завод (г. Санкт-Петербург), ОАО «Объединенные машиностроительные заводы», АвтоВАЗ, «Союз-НЭВЗ», ООО «Корпорация – Новосибирский завод “Электросигнал”» и многие другие. На определенном этапе индустриальные парки дали ожидаемый результат. Но вскоре стали возникать серьезные проблемы.

**Эффект кластера.** Зачем превращать предприятие в «доходный дом» и размещать на высвобождающихся площадях торговые склады и т. п.? Если мы планируем развивать производство и в дальнейшем, то не лучше ли отдать свободные места поставщикам, от деятельности которых зависит качество нашей продукции? Это позволит создать взаимодополняющую среду с общим направлением развития, с единой системой продвижения продукции и будет способствовать достижению синергетического эффекта. Такова модель кластера.

Реструктуризация крупных промышленных предприятий путем разделения их на кластеры из отдельных предприятий, оказывающих услуги или производящих продукцию для своих бывших коллег, стала весьма популярной в России с конца прошлого века. Она проводилась под лозунгом «избавления от непрофильных активов», что, с учетом бурно разросшихся натуральных хозяйств при промышленных предприятиях, выглядело весьма оправданным.

По мнению генерального директора ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства» А.Н. Киселёва, создаваемые кластеры должны включать в себя малые и средние предприятия:

- **одни из них специализируются на выполнении ограниченного количества производственных процессов, в первую очередь в интересах головного предприятия. В течение некоторого времени при получении долгосрочных заказов они**

**должны пользоваться преференциями. Их задача – достижение максимальной загрузки, в том числе кооперационными заказами, при возможно более низком уровне издержек;**

- **другие осуществляют разработку и производство комплектующих. Помимо работы в интересах головного контрактора, они могут продвигать свою продукцию и на внешний рынок.**

Малые и средние предприятия, входящие в кластер на единой территории, могут пользоваться единой системой услуг (бухгалтерских и финансового учета, охраны, складского хозяйства). Это позволяет избежать дополнительных издержек, с наименьшим риском осуществлять кредитование и предоставлять оборудование в лизинг. В случае устойчивой работы кластера появляется даже возможность кредитной кооперации. Также коллективными усилиями проводятся рекламные кампании в средствах массовой информации, на выставках, ярмарках и т. д.

**Рынок штормит:  
все лишнее за борт!**

**З**а последние пять лет российские машиностроительные предприятия перешли от выживания к развитию. Теперь им нет необходимости отвлекать свои силы на производство любой продукции, работ, услуг, лишь бы получить доход. Можно сосредоточиться на выпуске изделий основного профиля. Предприятия теперь могут максимально использовать свои конкурентные преимущества – квалифицированный персонал, научную базу, технологии, знание рынка и т. д. Концентрация на приоритетных видах бизнеса – популярная стратегия западных предприятий в современных условиях. Эта мера способствует рациональному распределению ресурсов компании на те виды бизнеса, которые конкурентоспособны и в которых у фирмы есть определенные преимущества (технология, ноу-хау, специальное оборудование, подготовленные кадры). Такой подход в западной практике называется термином «ключевая компетенция» (core competence). Идея «ключевой компетенции» проста – каждый должен заниматься своим делом профессионально, делать то, что ты умеешь делать лучше других.

Большинство машиностроительных заводов развитых стран, по существу, являются сборочными. Они специализируются на финишных, итоговых операциях. А также занимаются рынком, наукой, финансами. Заготовительные, обеспечивающие и обслуживающие функции выносятся за пределы предприятия. Подобный способ организации производства получил название аутсорсинга.

Классический пример субподрядных отношений – автомобильная промышленность Японии. Из 20 тыс. деталей и узлов, необходимых для производства автомобиля, около 70% японские автомобилестроительные компании покупают и лишь 30% производят сами. Часть деталей (например, подшипники, батареи и т. д.) покупается у независимых изготовителей, обслуживающих не только автомобилестроение, но и другие отрасли. Еще часть (например, листовая сталь, противоударные устройства и т. д.) – у компаний, обслуживающих преимущественно автомобилестроение, но работающих на рынок, а не по спецзаказам.

Однако основная масса деталей и узлов приобретает у субподрядчиков, которые производят продукцию по заказам и в соответствии со спецификацией автомобилестроительных фирм. Согласно результатам обследования Министерства внешней торговли и промышленности Японии, в среднем на одну крупную автомобилестроительную фирму приходится 170 субподрядчиков первого уровня, 4,7 тыс. субподрядчиков второго уровня и около 32 тыс. – третьего уровня. Субподрядчики первого уровня могут быть довольно крупными фирмами, в то время как второй уровень – это в основном мелкие фирмы, а третий – мельчайшие. Головное предприятие практикует разные формы связи с поставщиками. С субподрядчиками первого уровня головная фирма, кроме производственных контрактов, устанавливает иные формы сотрудничества – участие в капитале, предоставление финансовой помощи и т. д. Значительно реже подобные отношения связывают головную фирму с субподрядчиками второго уровня, не говоря уже о субподрядчиках третьего уровня. Система акционирования является основой для осуществления контроля со стороны головной фирмы за субподрядчиками.

Обычно чем ближе фирма-субподрядчик к основанию пирамиды, тем реже фирма-заказчик принимает участие в ее капитале. На нижних «этажах» контроль, как правило, основывается на жесткой зависимости от технологии и заказов головной фирмы. Модель «ключевой компетенции» применяется в работе многих зарубежных машиностроительных предприятий, в том числе и в электротехнической отрасли («Сименс», «Дженерал электрик» и др.).

Отечественные рыночные компании, например крупные нефтяные, также реструктурированы по этой модели. Разведкой занимаются одни фирмы, обустройством месторождений – вторые, добычей нефти – третьи, а общим управлением, рынком, денежными потоками – управляющие компании. Аналогично устроены крупные металлургические компании России.

### **Джентльмены! Разделяйте и властвуйте!**

**У** фирм, реализующих модель аутсорсинга, часть бизнес-функций (зачастую и производство) передана на контрактной основе сторонним подрядчикам. Прежде чем рассматривать деятельность такой фирмы, уточним некоторые понятия.

В соответствии с отечественной традицией всю совокупность издержек, связанных с производством и реализацией продукции, принято делить на две группы: первая – издержки производства, вторая – издержки обращения, куда включают затраты на продвижение товара от производителя до потребителя.

В англоязычной литературе (а в последнее время и в отечественной) издержки обращения принято обозначать термином «транзакционные издержки» (от английского «transaction» – сделка). Эти издержки включают в себя затраты, связанные с поиском покупателя (включая рекламу), согласованием с ним цен и объемов продаж и т. д. В простейшем случае какая-либо фирма, занятая производством, предлагает другой компании (иногда ее называют «оболочечной», т. е. фирмой без производства) за определенную плату взять

на себя трансакционные издержки. На долю производственной компании остается чистое производство, а что производить и как сбывать – это уже не ее заботы.

Оболочечная фирма адаптирует производственную компанию к рынку, отгораживает ее от проблем, связанных с поиском покупателей и доведением продукта до конечного потребителя. Иными словами, оболочечная фирма берет на себя отношения с рынком (окружает производственную компанию оболочкой). Роль оболочечной фирмы будет тем больше, чем больше трансакционные издержки по сравнению с издержками производственными. Поэтому наиболее ощутимо присутствие оболочечных фирм на рынках с быстро меняющейся конъюнктурой.

Иногда оболочечная фирма и трансакционные издержки перекладывает на подрядчиков, нанимая конструкторское бюро для разработки изделия, маркетинговую – для продвижения товаров, аудиторскую – для ведения бухучета и т. д. За оболочечной фирмой остается только функция общего управления процессом, от разработки идеи товара до продажи его конечному покупателю. Понятно, что численность работающих в такой фирме может быть невелика даже при больших объемах продаж.

Российские машиностроительные предприятия выбирают теперь в качестве модели преобразования либо «ключевую компетенцию», либо «оболочечную структуру». Нет смысла создавать индустриальный парк или кластер (как в 90-е годы). Надо максимально использовать конъюнктуру рынка и в условиях растущего спроса усиливать специализацию завода, широко используя аутсорсинг.

«Ключевая компетенция», прежде всего, помогает оптимизировать непрофильные виды деятельности. И это даёт большой эффект, поскольку способствует разделению труда и, следовательно, росту его производительности. «Экономика знаний» дает компании возможность вообще отказаться от собственного производства и сосредоточиться на совершенствовании нематериальных активов. Тенденции последних лет свидетельствуют, что крупные транснациональные компании выносят многие производства или бизнес-процессы не только за пределы фирмы, но и за пределы страны.

Яркий пример – так называемое офшорное программирование. Из США в Индию, Китай, страны Юго-Восточной Азии переводят даже рутинные операции, такие как обработка информации, ведение бухгалтерского учёта, обработка счетов и т. п. Многие азиатские и африканские страны специализируются на производстве компонентов для электронных устройств. Машиностроительные предприятия США и Европы размещают за пределами страны простые общепромышленные работы (производство крепёжных изделий, инструмента, измерительных устройств и т. п.). Предприятие может выбрать стратегию долгосрочной поэтапной реструктуризации и в течение 3–5 лет эволюционировать от модели «индустриального парка» до модели «оболочечной фирмы» (табл. 1).

### Купи удачу!

**Р**еструктуризация промышленного предприятия теперь должна начинаться с вопроса: «Делать самим или покупать по аутсорсингу?». При этом можно выделить три типа аутсорсинга: а) минимальный, б) эффективный, в) радикальный.

**Минимальный аутсорсинг** – вывод из состава предприятия заготовительных, вспомогательных и обслуживающих подразделений. Иногда в литературе этот тип аутсорсинга называют «избавлением от непрофильных видов деятельности». Существующий в России рынок аутсорсинговых услуг позволяет относительно легко осуществить минимальный аутсорсинг: есть специализированные фирмы, которые готовы взять на себя уборку территории и помещений, питание сотрудников, транспортное обслуживание, профессиональное управление объектами недвижимости, ремонтные и строительные работы и многое другое.

Все подразделения, которые не имеют отношения к основному производству, становятся или юридически самостоятельными образованиями, или специализированными подразделениями сторонних профессиональных сервисных фирм-аутсорсеров. Так работает, например, компания «Кор-

**Условия применения различных моделей  
организационной структуры бизнеса**

<b>Основные цели реструктуризации</b>	<b>Условия применения</b>
<b><i>Индустриальный парк</i></b>	
Ликвидация диспропорций между основным и обеспечивающими производствами за счёт <i>диверсификации</i> бизнеса. Увеличение <i>доходов</i> , повышение устойчивости	<i>Низкий и неустойчивый</i> спрос на профильную продукцию завода и, как следствие, резкий спад объемов производства и реализации. <i>Диспропорции</i> мощностей
<b><i>Кластер</i></b>	
Ликвидация диспропорций между основными и обеспечивающими цехами. Повышение устойчивости и снижение рисков	<i>Низкий, но устойчивый</i> спрос на профильную продукцию завода и, как следствие, снижение объемов производства и реализации. <i>Диспропорция</i> мощностей
<b><i>Ключевая компетенция</i></b>	
Ликвидация обеспечивающих служб, переход на <i>аутсорсинг</i> . Перевод бизнеса в режим <i>контрактного</i> или сборочного производства. Использование высвобождающихся кадров в основном производстве. Увеличение <i>объемов</i> производства, реализации, <i>доходов</i>	<i>Высокий и устойчивый</i> спрос на профильную продукцию и, как следствие, <i>резкий рост</i> объемов производства и реализации. Недостаток <i>кадров</i> в основном производстве
<b><i>Оболочечная структура</i></b>	
<i>Ликвидация</i> производства как такового. Перевод бизнеса в режим «экономики знаний» на принципах 100%-го аутсорсинга	<i>Высокий, но неустойчивый</i> спрос и, как следствие, резкие колебания объемов реализации. Наличие на рынке большого числа контрактных производителей (аутсорсеров)

пус-групп» (г. Москва), которая насчитывает в настоящее время более 7 тыс. работников. Создавая региональный филиал, компания «Корпус-групп» набирает в него людей, прежде работавших в соответствующих обслуживающих подразделениях крупных предприятий (в заводской столовой, транспортном цехе, административно-хозяйственной

части и т. п.). Имущество соответствующих цехов и служб снимается с баланса предприятия (это дает большую экономию). Соответственно и персонал этих цехов и служб уже не входит в штат предприятия (что также дает экономию).

Как показывает опыт, совокупная выручка реструктурированного предприятия в короткие сроки вырастает на десятки процентов, заметно снижаются затраты. При этом резко растет выработка на одного работающего в силу того, что стоимость готовой продукции теперь делится только на работников основного производства. Получается, что объёмы производства не уменьшились (или даже выросли), а численность сократилась в 2–3 раза (в выпускающих цехах на машиностроительном предприятии занято зачастую лишь 30–40% от общей численности работающих на заводе). Таким образом, минимальный аутсорсинг позволяет использовать самые очевидные резервы и почти сразу же получить результаты.

**«Эффективный аутсорсинг»** – это не только избавление от неосновных производств, но и появление новых функций.

Многие крупные промышленные (особенно машиностроительные) предприятия до настоящего времени сохранили сложившуюся в плановой экономике функциональную структуру. Они до сих пор ориентированы в первую очередь на то, чтобы произвести продукцию, и не умеют решать задачи изучения рынка, формирования рыночных ниш, эффективного ценообразования, работы на финансовых рынках, коммерческого использования своих активов и другие.

Таким предприятиям трудно конкурировать с современными компаниями рыночного типа. Для эффективной работы на рынке многим крупным промышленным предприятиям необходимо развивать рыночные функции (маркетинг, управление акционерным капиталом, оценочная деятельность, бизнес-планирование, привлечение инвесторов, использование современных информационных технологий и др.).

В последнее время всё более популярным становится аутсорсинг бухгалтерских услуг. Зачастую это определяется простыми соображениями. Например, если предприятие

ищет нового (или первого) финансиста, то выбор между никому не известным (пусть даже увенчанным рекомендательными письмами) бухгалтером и крупной фирмой, предоставляющей услуги в области бухучета на принципах аутсорсинга, вполне может быть сделан в пользу второго варианта. В зарубежной практике «бухгалтерия на аутсорсинге» – давно уже обычное дело. В России в последние годы также появилось много профессиональных фирм, которые могут оказать такого рода услуги.

Эффективный бизнес в настоящее время невозможен без использования информационных технологий, но выполнять работы по компьютеризации и информатизации бизнеса силами внутреннего подразделения предприятия зачастую просто невозможно. Здесь требуются глубокие профессиональные знания (таких специалистов заводу трудно найти). Содержание работы и средства её выполнения очень часто меняются (быть в курсе всех изменений непрофессионалу просто невозможно). Поэтому требуется солидный пакет готовых разработок, и сформировать такой пакет готовых программных продуктов может только солидная софтверная фирма. Так называемый IT-аутсорсинг (выполнение разработок по информационным технологиям для заказчика, а также создание и поддержание надёжного функционирования информационных систем) очень развит и в мире, и в России. Достаточно указать на то, что более 80% публикаций (особенно в Интернете) по вопросам аутсорсинга приходится на IT-аутсорсинг. Это самый большой сегмент рынка аутсорсинга. Наконец, современные промышленные предприятия широко используют услуги консультационных фирм. И это тоже «эффективный аутсорсинг»

А что такое «**радикальный аутсорсинг**»? Это создание в результате реструктуризации, по сути дела, оболочечной фирмы без производства. Считается, что в будущем останутся только компании, которые:

а) разрабатывают новые и модифицируют существующие продукты (осуществляют так называемый инжиниринг), занимаются диспетчеризацией размещения заказов, контролем качества, поиском финансовых средств, активной рабо-

той на рынке, в частности формированием рыночных ниш, созданием брендов, контролем продвижения товаров на рынке и т. д.;

б) осуществляют производство товаров, работ, услуг по заказу и под товарным знаком фирм первого типа, то есть являются аутсорсерами.

Таким образом, встав на путь «радикального аутсорсинга», предприятие оставляет за собой лишь интеллектуальную деятельность. Такая модель в полной мере отвечает принципу аутсорсинга: «Оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Именно с учётом этого принципа журнал *Wired* в своей «Энциклопедии новой экономики» определил аутсорсинг как новую стратегию управления: «Заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь купить выгоднее всего».

Многие компании как за рубежом, так и в России, уже реализовали модель «радикального аутсорсинга». Вот какой пример приводит С. О. Календжян<sup>4</sup>: «В феврале 2000 г. группа российских руководителей региональных энергетических систем участвовала в работе семинара по производству и передаче энергии и тепла в Дании. Их поразила уровень менеджмента в небольшой компании, которая имела 3 турбины и обеспечивала энергией и теплом небольшой посёлок городского типа. Численность персонала – всего 5 человек, за каждую турбину отвечал один человек, управляли работой директор и его заместитель. Аутсорсинговые фирмы обеспечивали ремонт и обслуживание оборудования и техники, охрану и чистку помещений, ведение финансовых и бухгалтерских расчетов, разработку информационных технологий и др. Шоферов, секретарей, бухгалтеров, уборщиц, ремонтников в штате этой компании не было».

## Спрос без границ

Российский пример – фирма Sela, самый большой ритейлер одежды в нашей стране: от Калининграда до

---

<sup>4</sup>Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. С. 59.

Петропавловска-Камчатского под этой маркой работает 270 магазинов. К концу 2003 г. Sela открыла в России свой трехсотый магазин, а через два года – планирует стать лидером на рынке casual wear (одежды для спорта и досуга), потеснив дешевый импорт из азиатских стран.

Вот как рассказывает об организации аутсорсинга владелец фирмы А. Пекаревский: «Я помню, получали мы как оптовики спортивные костюмы из Германии по цене тринадцать долларов FOB. И вдруг случайно на выставке в Питере увидели точно такие же по качеству костюмы от китайского производителя, но по цене восемь долларов CIF. Мы поняли – вот он бизнес, на который можно делать ставку. Мы тут же подружился с китайской компанией, нам поверили, отправили товар, и началась наша одежная эпопея. Вскоре на базе дружественной компании в Израиле, которая разрабатывала модели для местных сетей одежды, мы открыли там свой дизайнерский офис. В итоге – в Израиле мы создавали модели одежды, шили в Китае, а продавали в России. Со временем одной китайской фабрики нам стало мало, мы стали размещать модели нашего дизайнерского отдела на разных фабриках – в основном в том же Китае и Бангладеш. То есть стали работать по аутсорсингу. Мы разрабатывали модели, готовили всю документацию, подробно описывали, какая должна быть ткань, фурнитура и так далее»<sup>5</sup>.

По словам А. Пекаревского, в Китае сегодня прекрасно организована инфраструктура для аутсорсинга: «К примеру, я делаю заказ на фурнитуру – нашивки, молнии и прочее. Нам через день приносят огромное количество образцов и говорят, что завтра любой из них может поступить в массовое многомиллионное производство. Я не знаю, сколько лет должно пройти, чтобы в России заработало нечто подобное».

Аутсорсинг при реструктуризации промышленного предприятия приносит немало экономических выгод (табл. 2).

По данным анкетного опроса, проведенного Агентством профессионального сервиса (г. Москва), причины, по кото-

---

<sup>5</sup> Швейный «Макдоналдс» // Эксперт, 2003. № 20.

### Плюсы аутсорсинга

<b>В масштабе экономики страны</b>
<p>Рост предпринимательской активности            Новые рабочие места и достойная зарплата            Рост капитализации предприятий            Развитие малого бизнеса            Рост выработки на одного работающего</p>
<b>На уровне предприятия*</b>
<p>Сокращение издержек производства и контроль над ним            «Фокусирование» компании            Доступ к лучшим мировым производственным технологиям            Освобождение внутренних ресурсов для других целей            Его использование эффективно при отсутствии в структуре предприятия            нужного оборудования, знаний, технологий            Использование преимуществ редизайна и привлечение специалистов            Сокращение неуправляемых факторов (нехватка комплектующих и т. п.)            «Освобождение» основных фондов            Разделение рисков            Дополнительный доступ к финансам (на фондовом рынке)</p>

\* Survey of Current and Potential Outsourcing End-Users The Outsourcing Institute Membership, 1998.

рым руководители предприятий выбрали аутсорсинг, таковы (% к числу опрошенных):

- для **сокращения затрат на операции** – 35;
- для **улучшения использования капитала** – 6;
- для **ускорения роста доходов** – 7;
- для **улучшения качества обслуживания клиентов** – 17;
- для **того, чтобы сосредоточиться на основных направлениях деятельности** – 31;
- **другое** – 4.

Однако широкое использование аутсорсинга на практике сдерживается по следующим причинам:

- **опасность передачи слишком многих важных бизнес-процессов «в одни руки»;**
- **угроза отрыва менеджеров от деловой практики;**
- **угроза попасть в зависимость от аутсорсера, а также возможность нарушения сроков поставки комплектующих или сроков выполнения работ;**

- **снижение кадрового потенциала предприятия (уровень компетенции специалистов и руководителей);**
- **угроза утечки важной информации.**

Роль аутсорсинга в повышении эффективности работы показана в табл. 3. Здесь нами были использованы результаты анкетного опроса участников Директорского форума, проведенного 29 января 2005 г. на сессии ДФ, посвященной теме «Менеджмент XXI века: аутсорсинг». Участники Форума опирались на собственный опыт использования аутсорсинга, в частности, в ОАО «Алтайэнерго», ОАО «Новосибирский оловянный комбинат», ОАО «Новосибирский завод низковольтной аппаратуры», ОАО «Элсиб», ЗАО «Сибирская кожгалантерея», ОАО «Новосибирскэнерго», ОАО «Белон», ОАО «Сибстанкоэлектропривод», ЗАО «НовЭЗ» и др. Данные, приведенные в табл. 2, могут служить, по нашему мнению, ориентиром для принятия решений о масштабах и глубине применения аутсорсинга при проведении реструктуризации промышленного предприятия.

Масштаб применения аутсорсинга зависит от уровня развития рынка аутсорсинговых услуг. Рассмотрим этот вопрос подробнее. Существует три вида фирм<sup>6</sup>, работающих на рынке аутсорсинговых услуг и осуществляющих:

а) аутсорсинг непрофильных видов деятельности – работ и услуг, которыми обычно занимаются обеспечивающие, вспомогательные, обслуживающие цеха и службы;

б) аутсорсинг интеллектуальных<sup>7</sup> услуг – юридические, информационные, вычислительные, консультационные, рекрутинговые (связанные с подбором и развитием персона-

---

<sup>6</sup> В некоторых источниках такие специализированные компании, предоставляющие услуги, называют «провайдерями» от английского глагола to provide (предоставлять услуги) и существительного provider (фирма, предоставляющая услуги). Некоторые авторы для обозначения этих фирм используют термин «аутсорсеры», другие – «контрактные производители». Подробнее об этом – ниже.

<sup>7</sup> Термин «интеллектуальные услуги» в какой-то мере условный. Мы включаем в состав таких аутсорсеров фирмы, которые выполняют, с одной стороны, относительно новые для отечественных предприятий виды деятельности (маркетинг, брэндинг, реклама, работа на фондовом рынке, инвестиционная деятельность, лизинг), а, с другой – виды деятельности, возникшие под влиянием научно-технического прогресса (Интернет, разработка информационных или учётных систем, современные средства связи и пр.).

**Роль аутсорсинга в повышении эффективности  
работы предприятия**

Фактор эффективности	Степень использования фактора эффективности в зависимости от типа аутсорсинга:		
	минимальный	эффективный	радикальный
Концентрация на ключевой компетенции	Удовлетворительное	Удовлетворительное	Полное
Снижение затрат	Полное	Полное	Полное
Применение передового опыта, знаний, технологий	Удовлетворительное	Полное	Полное
Развитие рыночных функций предприятия	«Нулевое»	Полное	Полное
Снижение рисков	Минимальное	Минимальное	Полное
Более полное использование своих ресурсов	Минимальное	Удовлетворительное	Полное
Оптимизация структуры инвестиций	Минимальное	Удовлетворительное	Полное
Рост капитализации за счёт роста стоимости нематериальных активов	Минимальное	Удовлетворительное	Полное

ла), бухгалтерские, исследовательские, маркетинговые, инвестиционные, сертификационные и др.;

в) аутсорсинг производственных процессов – изготовление в рамках производственной кооперации по заказу предприятия деталей, комплектующих, узлов, частей изделий или даже готовых изделий (но по чертежам и под торговой маркой заказчика). Речь может идти и о бизнес-процессах вообще (скажем, аутсорсеру передаются логистика, хранение сырья или готовой продукции и другие складские операции, продвижение товаров на рынок, проведение конкурсов, торговая деятельность, таможенное оформление и т. п.). Нетрудно заметить, что предложенная классификация операторов аутсорсингового рынка (аутсорсеров) существенно пересекается с изложенной выше классификацией типов аутсорсинга. Получается, что спрос и предложение на этом рынке аутсорсинговых услуг уравниваются.

Услуги по аутсорсингу непрофильных видов деятельности требуются для всех предприятий, вступающих в аутсорсинговые отношения. Интеллектуальные аутсорсинговые услуги становятся востребованными тогда, когда предприятия осуществляют эффективный и радикальный аутсорсинг. Наконец, спрос на контрактных производителей возникает в том случае, когда предприятия превращаются в сборочные заводы или вообще в оболочечные фирмы. Конечно, границы между типами аутсорсинга не такие чёткие. Скажем, предприятие может отдать на аутсорсинг непрофильные виды деятельности плюс, например, бухгалтерию или обслуживание информационных внутрифирменных сетей. Характеристика разных видов аутсорсинговых услуг приведена в табл. 4.

Непрофильные и интеллектуальные виды деятельности – относительно универсальные, то есть они мало зависят от специализации и технологических особенностей промышленного предприятия-потребителя таких услуг. Действительно, охрана или уборка территории, питание сотрудников, обеспечение предприятия энергией или теплом и другие виды непрофильной деятельности практически одинаковы на любом промышленном предприятии.

Поэтому рынок сбыта для специализированных сервисных фирм (аутсорсинговых компаний) поистине колоссальный. И эта особенность является, по нашему мнению, ключевым условием эффективного функционирования соответствующих аутсорсинговых компаний<sup>8</sup>. Огромный и устойчивый спрос на обеспечивающие услуги порождает и огромное предложение. В развитых странах число универсальных сервисных фирм стремительно растёт вот уже в течение 20 лет. В последние десять лет эта ситуация характерна и для России. Деятельность фирм, предоставляющих предприятиям интеллектуальные услуги, также носит универсальный характер. Ведь, по сути дела, нет разницы, например, в выполнении бухгалтерских, информационных, рекрутинговых, рекламных, юридических, инвестиционных и других подобных услуг для машиностроительного завода или для ме-

---

<sup>8</sup> Именно этот вид компаний, по-видимому, только и стоит называть распространённым на Западе термином «профессиональные сервисные фирмы» (по-английски этот термин обозначается как «professional service firms», PSF).

**Характеристика разных видов аутсорсинговых услуг**

<b>Особенности рынка</b>	<b>Хозяйственные связи между заказчиком и аутсорсером</b>
<b><i>Аутсорсинг непрофильных видов деятельности</i></b>	
<p>Универсальный характер (потребителями могут быть любые предприятия).            Массовый и растущий спрос.            Растущее предложение.            Обострение конкуренции.            Повышение качества и ассортимента услуг, внедрение высоких стандартов сервиса</p>	<p>Преимущественно долгосрочные договоры и соглашения.            Возможны конкурсы, тендеры, аукционы на привлечение аутсорсеров.            Иногда заказчику выгодно заключать разовые контракты (ремонт, перевозки и др.).            Есть случаи участия заказчика в капитале аутсорсера</p>
<b><i>Аутсорсинг интеллектуальных услуг</i></b>	
<p>Универсальный характер услуг.            Растущий спрос.            Быстрое «вызревание» рынка услуг (его структуризация, сегментация, формирование современной рыночной инфраструктуры).            Рост конкуренции и вместе с ней качества и разнообразия услуг</p>	<p>Преимущественно краткосрочные и разовые договоры (встречается и абонементное обслуживание).            Иногда практикуются конкурсы, тендеры, аукционы на привлечение исполнителей (например, оценщиков или IT-аутсорсеров).            Участие заказчика в капитале аутсорсера – крайне редко</p>
<b><i>Аутсорсинг производственных процессов:</i></b>	
<i>Производство общепромышленных товаров, работ, услуг</i>	
<p>Универсальный характер услуг.            Огромный потенциал спроса.            Рынок только ещё начинает формироваться</p>	<p>Преимущественно долгосрочные договоры.            Возможны конкурсы, тендеры, аукционы.            Есть случаи участия заказчика в капитале аутсорсера</p>
<i>Контрактное производство деталей, узлов, комплектующих изделий</i>	
<p>Специализированный спрос.            Он становится универсальным только при развитии стандартизации, унификации, нормализации деталей и узлов. Поэтому зачастую аутсорсер работает только на одного заказчика</p>	<p>Часто долгосрочные контракты.            Не редкость – взаимное участие в капитале</p>

бельной фабрики. Следовательно, и на этом рынке существует огромный спрос, который рождает предложение.

С появлением рыночных отношений в России возникло огромное число специализированных фирм, оказывающих предприятиям услуги интеллектуального аутсорсинга. Этот рынок динамично развивается и структурируется. Появляются ассоциации и союзы однопрофильных фирм (аудиторские, бухгалтерские, оценочные, маркетинговые, рекламные, информационные и пр.). Возникают новые специальности, по которым осуществляется подготовка кадров. Нарбатываются стандарты и традиции профессиональной деятельности. Происходят слияния и поглощения.

Иное положение на рынке аутсорсинга производственных процессов. Конечно, здесь тоже есть сегмент относительно универсальных работ и услуг. Например, изготовление по заказу предприятий стандартизированных компонентов и изделий (инструмент, оснастка, электронные устройства, приборы, крепёжные детали и т. п.). Или выполнение по аутсорсингу так называемых общепромышленных работ или даже универсальных технологических процессов (литьё, штамповка, гальваника, кузнечные и сварочные работы).

Сегмент рынка универсальных общепромышленных работ и услуг, по сути дела, также может быть достаточно объёмным. Но при соблюдении некоторых условий. Речь идёт об унификации, стандартизации и нормализации деталей, узлов, технологий общепромышленного назначения. Только в этом случае имеет место массовый спрос и, следовательно, появляются рыночные предпосылки для создания эффективных специализированных предприятий, поставляющих товары, работы, услуги по аутсорсингу (или, в традиционном понимании, – по кооперации).

Другой большой сегмент рынка аутсорсинга производственных процессов имеет принципиальные отличия. Напомним, что речь в данном случае идёт о предприятиях, специализированных на финишных операциях, представляющих собой, по сути дела, сборочные производства или даже оболочечные фирмы. Такие предприятия отдают на аутсорсинг производство специфических, а иногда и уникальных изделий (деталей, комплектующих, узлов). Эти изделия не могут быть отданы на изготовление первому попавшемуся

аутсорсеру. Ведь они производятся по оригинальным чертежам и спецификациям и должны отвечать строгим техническим и технологическим требованиям заказчика.

Соответствующие аутсорсинговые фирмы получили название «контрактные производители». Они накрепко привязаны к своему заказчику (с определенными оговорками, конечно). И зачастую не имеют своей универсальной рыночной ниши. Это прямо относится к производителям деталей, узлов и комплектующих для нужд, например, автомобильных заводов. На этом рынке отношения между заказчиком и исполнителем складываются не на основе «сведения спроса и предложения», не на основе свободной конкуренции, а на основе длительных хозяйственных связей, на основе тесной производственной кооперации. Поэтому зачастую заказчик и аутсорсер в данном случае вступают в некие альянсы, вплоть до взаимного участия в капитале. Распространённой организационной формой таких отношений может быть холдинг, а также промышленная, финансово-промышленная или торгово-промышленная группа. Понятно, что внутри такой группы могут существовать трансфертное ценообразование, участие заказчика в управлении фирмой-аутсорсером и иные схемы нерыночного взаимодействия. Некоторые исследователи вообще не относят рассматриваемую форму производственной кооперации к понятию «аутсорсинг»<sup>9</sup>, на что, по нашему мнению, нет оснований.

В Новосибирске уже есть предприятия (например, такие как НПО «Элсиб», ЗАО «НовЭЗ»), где аутсорсинг оказался весьма полезным и своевременным. Он использовался как для выработки проектных решений по реструктуризации бизнеса, так и при реализации этих решений (в частности, при подготовке кадров менеджеров, при разработке бизнес-планов для выделяемых из предприятия дивизионов, при определении стратегии дальнейших структурных преобразований). Будем надеяться, что этот опыт поможет и нашим читателям.

---

<sup>9</sup> См., например: *Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003. – 273 с.*

# Журнал «ЭКО» – 35 лет на гребне волны

Статья посвящается неустанным труженикам журнала – первоходцам экономических реформ, вписавшим великолепные страницы в историю отечественной аналитической журналистики. Но это не просто юбилейная статья. Используя методы дискурс-анализа «круглых столов» и дискуссий журнала «ЭКО», авторы исследуют проблемы становления стратегического управления советскими предприятиями. Публикуемый материал представляет интерес для социологов, исследователей менеджмента, специалистов в области разработки дискурс-анализа и качественных методов исследования в общественных науках, социальных технологов, историков.

---

## Стратегическое управление: так зарождалась идея

**М. В. УДАЛЬЦОВА,**  
доктор экономических наук,  
заслуженный деятель науки РФ, профессор Новосибирской  
государственной академии экономики и управления;  
**А. М. ПАЗОВСКИЙ,**  
корр. «ЭКО»

Вот уже 35 лет, начиная с первого номера, выпущенного в свет в январе 1970 г., основное проблемное поле журнала определяется процессами, происходящими в сфере практического управления предприятиями. До конца 80-х годов прошлого столетия журнал «ЭКО» фактически оставался единственным в СССР изданием «деловых людей» и для «деловых людей», которому удалось, по выражению академика Л. И. Абалкина, отразить и выразить управленческие проблемы «в их подлинном, содержательном смысле»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> ЭКО. 1995. № 1. С. 11.

© ЭКО 2005 г.



Предметом пристального внимания журнала всегда были не столько вопросы технологической структуры производства, структурных сдвигов в экономике и организации общественного производства, сколько проблемы социальных отношений и социального взаимодействия в управленческой сфере индустриальных организаций, их институциональной структуры. По мнению основателя и первого главного редактора «ЭКО» академика А. Г. Аганбегяна, популярность изложения и проникновение в конкретику жизненных ситуаций «выгодно отличало данное издание от теоретических, идеологических журналов экономического профиля, а также от журналов экономических ведомств, сухих и официальных»<sup>2</sup>.

В исследовательском плане журнал «ЭКО» представляет для нас сегодня, пожалуй, единственный феномен отечественной журналистики, который, во-первых, научно, во-вторых, популярно, а, в-третьих, достаточно объективно запечатлел характерные процессы трансформации институтов и коммуникативно-социальной среды управления сначала в советской, а затем и в российской индустриальной сфере.

Уникальность этого издания в отечественной литературе конца 70-х – 80-х годов. обусловлена присущей только «ЭКО» разработкой проблематики стратегического управления индустриальными организациями. И не только в плане отражения процесса становления «долгосрочного планирования снизу», нацеленного на достижение устойчивой перспективы развития производства (для многих директоров это и до сих пор остается притчей во языцех).

Уникальны последовательность, концептуальность отражения на страницах журнала самой специфики осмысления этой проблемы в управленческой среде индустриального сектора и попытки активизации еще четверть века назад взаимодействия директоров предприятий и органов государственной власти при принятии хозяйственных решений. Эксклюзивными для «ЭКО» формами такого продвижения «стратегического мышления» на микроуровне стали организованные сплоченной вокруг бывшего тогда директором Института экономики и организации промышленного про-

---

<sup>2</sup> ЭКО. 1995. № 1. С. 4.

изводства СО АН СССР и главным редактором журнала «ЭКО» А. Г. Аганбегяна группой ученых, писателей и журналистов:

- Всероссийский клуб директоров, созданный в 1983 г. и объединивший наиболее «продвинутых» руководителей промышленных предприятий страны;
- консалтинговый эксперимент, впервые проведенный в 1979–1985 гг. в масштабах страны и убедительно доказавший свою эффективность в перестройке на стратегический лад систем и структур управления индустриальными организациями;
- комплексный анализ и распространение опыта передовых предприятий страны;
- мобильные цепочки коммуникативно-социальных полей (дискуссий, «круглых столов», мозговых штурмов и т. д. и т. п.) для обсуждения актуальных ситуаций стратегического управления индустриальными организациями и распространения новых идей, доведения их до «опытных образцов» управления предприятиями.

То есть, шаг за шагом ИЭиОПП СО АН СССР разрабатывал и доводил до логического завершения управленческие инновации, а журнал «ЭКО» стал тем инструментом, с помощью которого эти инновации продвигались в массовую среду управления предприятиями.

Таким образом, именно в «ЭКО» 25 лет назад обрело жизнь и впервые было введено в отечественную управленческую, научную и публицистическую лексику понятие *«стратегия управления предприятием»*, которое до этого в советской теории и практике управления на микроуровне не использовалось. Первая отечественная монография<sup>3</sup>, автор которой вводит понятие «стратегия» применительно к управлению индустриальной организацией, появилась только в 1989 г. И неудивительно, что написал ее один из научных редакторов именно журнала «ЭКО», кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР Б. П. Кутырев.

---

<sup>3</sup> Кутырев Б. П. Стратегия социального развития коллектива: Теория и практика социального управления на предприятии. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-е, 1990. – 166 с.

Понятие «стратегия» в качестве атрибута управления индустриальной организацией – предприятием (объединением) впервые использовано и содержательно систематизировано генеральным директором производственного объединения «Уралэлектротрактормаш» В. Л. Лившицем в статье «Приоритет завтрашних проблем»<sup>4</sup>. Отправной момент статьи – артикуляция задач управления объединением на факторах внешней среды, обусловленная осознанием кризиса институтов административно-командного управления индустриальными организациями, основанного на жесткой системе вертикального государственного планирования. Зачин статьи вводит читателя в проблемное поле актуальной ситуации жизненного мира советского хозяйственника:

«У предприятия есть две активные стратегии по отношению к заказчикам:

1. Как отбиться от новых заказчиков?
2. Как набрать перспективные заказы?

Первая имеет богатую историю, связана с практикой планирования, основана на жизненном опыте тысяч хозяйственников. Вторая лишь пробивает себе дорогу, еще не вполне обеспечена условиями хозяйствования, и число сторонников ее меньше. Но за ней будущее».

Из этого вытекает закономерный вопрос: какие институты из числа существовавших в то время и определявших ситуацию управления индустриальной организацией вошли в противоречие с возможностями развития советской индустриальной организации? То есть какие факторы обусловили необходимость перестройки управления?

Начало полемике на эту тему положила объявленная в июле 1979 г. реформа управления народным хозяйством СССР, обоснованная в целой серии директивных документов, среди которых центральное место заняли постановления ЦК КПСС «О дальнейшем совершенствовании хозяйственного механизма и задачах партийных и государственных органов в его осуществлении» и развернутое постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и ка-

---

<sup>4</sup> Лившиц В. Л. Приоритет завтрашних проблем // ЭКО. 1980. № 11. С. 6–19.

чества работы». За 1980–1984 гг. журнал опубликовал 16 «круглых столов» и дискуссий, посвященных проблемам институционализации новых форм хозяйствования и становления стратегического управления предприятиями. В общей сложности представлены мнения 194 участников дискуссий, включая ответственных работников Госплана СССР, министерств и ведомств, директоров крупных предприятий и объединений, известных ученых Академии наук СССР, Академии общественных наук при ЦК КПСС и ведущих вузов страны. По сути дела, это были точки зрения представителей разных уровней советской элиты.

Была ли элита едина в своих намерениях, и какие интересы определяли интенции различных социальных групп?

Чтобы ответить на этот вопрос, всех участников дискуссий и «круглых столов» мы сгруппировали по признакам репрезентации ими социально-групповых, профессиональных функций и степени выражения интересов разных уровней власти. Первую группу, в которой сфокусированы позиции представителей Совета министров СССР, Госплана СССР, Госнаба СССР, мы обозначили как «*власть*». Вторую – «*министерство*», в нее вошли участники дискуссий, представляющие мезоуровень – ведомственное, отраслевое управление. Третью группу – «*предприятие*», представили руководители производственного сектора. Четвертую, «*академию*», – ученые-эксперты академического сектора науки. И пятую, «*вуз*», – представители вузовской науки.

Когнитивный анализ этих дискуссий привел нас к следующей тематической модели кризиса институтов управления индустриальной организацией в этот период.

### «Отражение кризиса институтов директивной экономики в дискуссионном дискурсе журнала “ЭКО” в 1980–1984 гг.»

**Тема первая.** Кризис директивных отношений как основного института управления в плановой экономике

**1. Актуальная ситуация в организации управления плановым хозяйством страны на макроуровне:** несбалансированность, не-

способность реально осуществить детальную регламентацию потребительского спроса и предложения в масштабах страны; отсутствие на макроуровне реального механизма согласования интересов разных индустриальных структур на мезоуровне (ведомственная разобщенность); углубление латентных противоречий на мезоуровне между интересами ведомств и территорий; отсутствие экономических стимулов и мотивации на мезоуровне для управления результативной деятельностью предприятий; незаинтересованность управления индустриальными организациями на микроуровне в результатах эффективной деятельности.

**2. Оценка ситуации на мезоуровне** – управления отраслью: нет рычагов управления, позволяющих министерству реально соотносить возможности предприятий с их фактической отдачей; микроуровень управления «играет» на снижение возможностей производства; манипуляция отчетными показателями – основа тактики управления индустриальными организациями; инфраструктурный сектор экономики дезорганизует взаимодействие поставщиков с потребителями.

**3. Оценка ситуации на микроуровне** – управления индустриальными организациями: директивные органы действуют безответственно и безнаказанно; волевые решения способны погубить производство хаотичностью поступающих приказов об устранении неувязок в отраслевом плане; выполнение плана предприятием – это умение выстраивать экономические показатели, а не взаимодействие с поставщиками и потребителями его продукции; общественные потребности «упакованы» в план производства и не отражают потребительскую реальность; всеобщий дефицит обуславливает завышенный спрос и необходимость для предприятий уклоняться от навязанных директивными органами невыгодных заказов, поставщиков и объемов производства; выполнение обязательств по прямым договорам не учитывается нормами выполнения плана; предприятие не имеет собственных средств и возможности ими распоряжаться.

#### **4. Экспертная оценка ситуации в управлении экономикой:**

- а) Академия наук: в стране низка плановая дисциплина; план надо выполнять, это – азбука хозяйствования; годовое планирование – один из основных недостатков действующей системы управления производством; в пятилетние планы не верят, потому что годовые часто меняются, и никто не хочет работать по напряженному плану; нужна система, которая будет стимулировать напряженный труд, ориентацию на реально возможный эффект и реальное удовлетворение потребностей; оценивать деятельность предприятий по эффективному использованию своих ресурсов будет возможно, когда предприятие получит твердый пятилетний план с разбивкой по годам;

- б) вуз: оценивать деятельность индустриальной организации нужно не по выполнению плана, а по эффективности использования ресурсов; стремление предприятия занижать план заложено в самой оценке его деятельности по степени выполнения показателей плана; директор не может поступать иначе: его подводят поставщики, строители, наука, транспортники, потребители, банк, создающие ситуацию «вне игры».

Основные институты управления плановой экономикой – приказ и раздаток (система директивных показателей и нормативов оценки деятельности предприятия, фондовое снабжение, реализация продукции по нарядам и лимитам, определяемая ими структура взаимодействия с факторами окружающей внешней среды) – поставили субъектов управления индустриальной организацией в условия безальтернативной деятельности, не содержащей механизма включения реальных интересов для достижения результативности.

Типичная оперативно-тактическая «игра» управления индустриальной организацией в той ситуации велась по следующей схеме:

- *«рекогносцировка на плановых показателях»*: сокрытие реальных возможностей и «обоснование» выгодных предприятия и его управленцам заниженных плановых показателей;
- *наступление в «тыл» собственной отрасли*: борьба за снижение эффективности производства;
- *сбор «трофеев» в собственном «тылу»*: извлечение моральных и материальных дивидендов за счет выполнения и «перевыполнения» заниженных по сравнению с возможностями производства планов.

В журнале были высказаны два основных противоположных друг другу критерия оценок проведения реформы управления. Эти оппозиции отражали разные социальные интересы в иерархии управления экономикой страны (табл. 1).

Обозначенные подходы определяют вторую тему сценария дискуссионного дискурса «ЭКО» на этом этапе.

**Тема вторая.** Перестроечные интенции и интуиции субъектов коммуникативно-социальных полей журнала «ЭКО» в проведении реформы хозяйственного механизма СССР в 1980–1984 гг. (табл. 2)

Таблица 1

**Декларируемые интересы в проведении реформы (1979 г.)  
управления хозяйственным механизмом СССР**

Позиция	Цель	Способы достижения цели
<b>Первая</b> – директивная	Модернизация системы хозяйствования на принципах директивного планирования	Совершенствовать нормативную базу хозяйственного механизма
<b>Вторая</b> – предпринимательская	Управление экономикой требует коренной перестройки на основе введения новых институтов хозяйственного управления индустриальными организациями. Индустриальная организация, ограниченная функциями хозяйствующего агента, должна быть наделена функциями полноценного хозяйствующего субъекта в рамках плановой экономики	Долговременные прямые договора. Хозрасчет, определение результативности деятельности по показателям «прибыльность – убыточность». Создание правового поля, регламентирующего хозяйственную деятельность индустриальной организации и ответственность управления

Таблица 2

**Распределение мнений участников дискуссий журнала «ЭКО»  
по вопросу о формах, методах и целях реформирования  
хозяйственного механизма СССР**

Цель	Способы достижения цели
<i>Первая позиция</i>	
<b>«Власть»</b>	
Вывести экономику страны на интенсивный путь развития. Удовлетворение потребителя и ликвидация дефицита в стране	Составление стабильных пятилетних планов и использование долговременных научно обоснованных технико-экономических норм и нормативов по видам работ, затрат труда, сырья, материалов и топливно-энергетических ресурсов, а также нормативов использования производственных мощностей и удельных капиталовложений. Повышение научной обоснованности пятилетнего плана, разработка его в рамках долгосрочной перспективы на 10-летний период, на основе комплексной программы научно-технического прогресса, создаваемой Академией наук СССР и Государственным комитетом СССР по науке и технике на 20-летний период

Цель	Способы достижения цели
<b>«Министерство»</b>	
<p>Переход к нормативным методам планирования.</p> <p>Планирование степени удовлетворения народнохозяйственных потребностей</p>	<p>Введение жестких и стабильных нормативов использования основных фондов, материальных и трудовых ресурсов.</p> <p>Договор не является тем инструментом, который способен устранить все неувязки, несбалансированность в плане</p>
<b>«Академия»</b>	
<p>В пятилетних и годовых народнохозяйственных планах нужно резко повысить роль балансов производства и распределения продукции.</p> <p>Балансы станут не только расчетным документом, но и директивным.</p> <p>Через чистую прибыль мы легко решим вопрос о фондах предприятия</p>	<p>В новых условиях деятельность всех предприятий будет оцениваться с учетом выполнения договора, который должен конкретизировать плановые задания, обеспечить рациональные связи предприятий.</p> <p>Отказаться вообще от планирования объемных показателей нельзя, так как мы не имеем другого рычага для управления пропорциональностью развития.</p> <p>Основное звено в народном хозяйстве отвечает за поставку продукции в укрупненной номенклатуре и внесение доходов в бюджет.</p> <p>Система стабильных пятилетних нормативов (платежи в бюджет за ресурсы, долевые нормативы распределения прибыли между бюджетом, вышестоящей организацией и предприятием); у министерства должен быть свой источник доходов</p>
<i>Вторая позиция</i>	
<b>«Предприятие»</b>	
<p>Зарабатывать собственные деньги, а не получать их от вышестоящей организации.</p> <p>Приходить на завод не для того, чтобы выполнить показатели</p>	<p>Оценка эффекта деятельности прежде всего по прибыли.</p> <p>Нужны цена, доход на каждое изделие, договор.</p> <p>Нужен заказ</p>

Цель	Способы достижения цели
<b>«Вуз»</b>	
<p>Отказ от планирования предприятиям валовых стоимостных показателей.</p> <p>Предприятие должно иметь объем производства, прибыли, рентабельность, поощрения и санкции за свою деятельность</p>	<p>Оценивать деятельность предприятия нужно не по выполнению плана, а по тому, что оно реально сделало для эффективного использования всех своих ресурсов.</p> <p>Реальных, органически характеризующих деятельность предприятия показателя всего два: во-первых, объемы работ, или продаж, или перевозок, или продукции, во-вторых, прибыль или убыток.</p> <p>Денежный оборот в руках хозяйственника – вот компас</p>

Таким образом, представители первой позиции («власть», «министерство» и «академия» артикулировали реформу как модернизацию системы директивного планирования на основе нормативных показателей; представители второй позиции («предприятие» и «вуз») высказались за коренную перестройку управления предприятиями на основе хозяйственного расчета и прямых договоров. Дальнейший анализ позволил нам составить структуру групповых интересов участников дискуссий, представлявших интересы разных уровней управления в реформировании хозяйственного механизма (табл. 3).

В столкновении интересов «предприятия» и «министерства» проявилась назревшая, но до поры до времени скрытая напряженность взаимодействия между микро- и мезо-уровнями управления в индустрии. Явную угрозу интересам «министерства» представляли сами сущности понятий «хозрасчет» и «прямые хозяйственные связи», так как они отрицают возможность директивного вмешательства в дела индустриальной организации, ибо в первую очередь предполагают самостоятельное определение предприятиями круга взаимодействия во внешней среде (снабжение, сбыт, коммерческие связи). Кроме того, их использование не допускает произвольного изъятия и перераспределения доходов подведомственных предприятий. Поэтому «министер-

**Интересы участников дискуссий журнала «ЭКО» в 1980–1984 гг.  
в реформировании хозяйственного механизма СССР**

<p><b>Министерство</b> — <i>перераспределение прибыли предприятий за счет укрепления административно- экономической власти над ними:</i> жесткие и стабильные нормативы; долевые нормативы перераспределения прибыли предприятия; побудить предприятие к принятию напряженных планов</p>	<p><b>Власть</b> — <i>доходы бюджета страны, интенсификация народного хозяйства за счет сочетания «централизации и децентрализации» в управлении:</i> конечные народнохозяйственные результаты; доходы от хозяйствен- ной деятельности всей совокупности экономи- ческих субъектов; расширение прав и самостоятельности объединений и предприятий; эластичное и сбалансированное удовлетворение потребностей всех субъектов экономичес- кой деятельности и населения</p>	<p><b>Предприятие</b> — <i>цена, договор, прибыль и самостоятельное ее использование как факторы заинтересованности в конечных результа- тах производственно- коммерческой деятельности:</i> коллективу надо выполнять заказы и дать доход стране; зарабатывать собствен- ные деньги, а не полу- чать их от вышестоящей организации; оценка эффективности по прибыли</p>
<p><b>Академия</b> — <i>выполнение долгосрочного госзаказа по обоснованию долгосрочных программ развития страны:</i> повышение научной обоснованности пятилетнего плана; методологическая проработка его в рамках долгосрочной перспекти- вы на 10-летний период.</p>		<p><b>Вуз</b> — <i>поиск «здорового смысла»:</i> должно быть всего два показателя, характери- зующих деятельность предприятия: объемы продаж и прибыль; продукция получена, ее надо продать, а в конце месяца составить баланс, который и показывает результат</p>

ство» формулировало свою позицию в терминах дискредитации идеи прямых хозяйственных связей, перевода понятия реформы управления в директивную плоскость, где «хозрасчетные отношения» полностью теряют свой истинный смысл. Позицию «министерства» в первой половине 80-х годов XX в. можно проиллюстрировать таким образом:

- ✓ ориентация в планировании на заявку потребителя часто приводит к курьезам;
- ✓ договор – не панацея от всех бед, даже прямой договор пока не может быть таким, каким его рисуют защитники интересов потребителя;
- ✓ договор не является тем инструментом, который способен устранить все неувязки, несбалансированность в плане;
- ✓ идти к потребителю не через его заявки, а через его планирование степени удовлетворения народного хозяйства в данной продукции;
- ✓ проблемы правильной ориентации предприятий не исчезнут до тех пор, пока мы не перейдем к нормативным методам планирования;
- ✓ жесткие и стабильные нормативы использования основных фондов, материальных и трудовых ресурсов должны побудить предприятия к принятию напряженных планов, в результате чего они будут получать экономию и направлять на собственные нужды больше, хотя бы на 50%.

В основных тезисах-аргументах, представленных «предприятием» и «вузом», отражены упрощенные представления о рыночных отношениях (табл. 4). В то же время в пропозициях основных тезисов-аргументов дискурса директоров советских индустриальных организаций отражаются не просто семантические проекции политэкономического знания, но, прежде всего, осмысливаемый процедурный процесс реформирования.

Таблица 4

**Результаты концептуализации различий основных тезисов-аргументов в оппозициях стратегического дискурса 1980–1984 гг.**

<b>Основные тезисы-аргументы дискурса в сегментах первой позиции</b>	<b>Основные тезисы-аргументы дискурса в сегментах второй позиции</b>	<b>Год появления в дискурсе</b>
Твердый пятилетний план	Цена, доход на каждое изделие, договор	1980
В свое время прибыль очищалась через фиксированные платежи и плату за фонды, но не овладели этим механизмом, как следствие не была элиминирована дополнительная прибыль, не связанная с трудовыми усилиями коллектива	Не имеет особого значения, насколько «чиста» прибыль, главное – чтобы предприятие было заинтересовано в получении прибыли	1981

Основные тезисы-аргументы дискурса в сегментах первой позиции	Основные тезисы-аргументы дискурса в сегментах второй позиции	Год появления в дискурсе
Договор не является тем инструментом, который способен устранить все неувязки, несбалансированность в плане	Привлечение рыночного механизма и организация соответствующих фирм позволят надежнее защитить договорные связи от директивного диктата	1982
В пятилетних и годовых народнохозяйственных планах нужно резко повысить роль балансов производства и распределения продукции	Нужны гарантии, которые не позволяли бы ограничивать хозрасчетную самостоятельность предприятий, так как это – гарант его конкурентоспособности	1983
Отказаться от планирования объемных показателей нельзя, так как мы не имеем другого рычага для управления пропорциональностью развития. Научно обоснованные цены, жесткое планирование и контроль за поставками продукции	Действующий сейчас хозяйственный механизм и многочисленные барьеры на пути хозрасчетных предприятий, которые руководителям приходится преодолевать методами «на грани дозволенного», не располагают их к откровенности. Превращаем план в оценку и пытаемся привязать к нему систему хозрасчетного стимулирования, но в то же время боремся за напряженный план; отказ от планирования предприятиям валовых стоимостных показателей; Укрепление хозрасчета в первую очередь предполагает расширение хозяйственных прав предприятий	1984

Позиция предпринимательского сегмента участников дискуссии развивалась как альтернатива традиционным представлениям управления о методах ведения планового хозяйства на макроуровне. В основе последнего лежало

фондовое распределение ресурсов и конечных продуктов производственной деятельности, отношение к руководству индустриальных организаций как к управлению исключительно операциональными процессами производства.

Как показал анализ, развитие деятельности советской индустриальной организации остается жестко определенным (детерминированным) идеологией, потребностями, мотивацией и возможностями, или потенциалом, управляющей системы, то есть «власти». В этой обусловленности управление индустриальной организацией не могло функционировать в качестве независимого субъекта, облеченного всей полнотой ответственности (правовой, материальной и т. д.) за разработку и принятие даже оперативных, не говоря уже о долгосрочных управленческих решениях, в рамках имеющихся в его распоряжении ресурсов. «Командная» функция директора советской индустриальной организации лишена собственного субъективного «Я», ее стратегическая роль обезличена в первую очередь в определении и в разработке управленческих решений. Функциональность руководителя предприятия строго обусловлена делегированными системой полномочиями, ресурсами, сформулированными «властью» задачами.

Таким образом, стратегическая деятельность в первой половине 80-х годов XX в. только еще осознается управлением советской индустриальной организацией как возможная альтернатива, но фактически оно не получило для реализации этой деятельности свободного «Я»-выбора. Провозглашенная «властью» идея формирования новой хозяйственной субъектности индустриальной организации стала толчком для осмысления директорами предприятий возможностей самостоятельности и прямого взаимодействия с факторами окружающей внешней среды на основе прямых договорных связей.

Формирование этой стратегической позиции происходило в условиях явной конкуренции идей предпринимательства и предприимчивости с консервативной позицией представителей традиционного «улучшения» директивной системы управления, в первую очередь с «министерством».

Основные коллизии развиваются не только и даже не столько по поводу внедрения новых форм и методов руководства, сколько за сферы влияния и упрочение горизонтальных связей и позиций «предприятия». У представителей «предприятий», занимающих предпринимательскую позицию, к 1984 г. начинает проявляться тенденция к осмыслению необходимости перехода к рыночным отношениям. Эта тенденция находит поддержку и у определенной части представителей «академии».

Под давлением все более и более усугублявшегося кризиса институтов директивного управления «власть» от декларации самостоятельности «предприятия» переходит к попытке реализации идеи «сочетания централизации с децентрализацией управления». Суть ее заключалась в следующем:

– *во-первых*, перевести индустриальные организации на полный хозяйственный расчет, предоставить возможность самостоятельно покрывать не только оперативные, но и стратегические расходы доходами;

– *во-вторых*, возложить всю ответственность на управление индустриальными организациями за выполнение производственных программ, включая договорные обязательства и выпуск номенклатурной плановой продукции;

– *в-третьих*, не допустить резких скачков субъектов экономического взаимодействия на микроуровне в сторону интенсивного развития рыночных отношений, укрепляя ключевые рычаги регулирования производственно-экономической деятельности – нормирование, фондирование, планирование показателей оценки деятельности организации, ценообразование, кадровые перемещения в руках директивных органов.

**Однако проведенный в этом направлении крупномасштабный экономический эксперимент к концу 1984 г. не обозначил перспектив институциональных изменений в управлении индустриальными организациями.** К концу 1984 г. ситуация в сфере управления предприятиями страны к лучшему не изменилась, а кризис институтов управления предприятиями еще более обострился, проблемные синдромы руководителей оказались неразрешенными и казались им неразрешимыми, что находит явное выражение на страницах «ЭКО». Приведем пример.

«**Предприятие**»: постановлений, разрешающих проявлять самостоятельность, а также показателей, по которым следует оценивать деятельность предприятий, вполне достаточно. Беда в том, что руководитель не всегда может ими воспользоваться, так как после «разъяснений» Госплана, Министерства финансов, Госкомтруда и других инстанций первоначальные очень здравые решения изменяются до неузнаваемости. Именно потому, что многое из уже принятого не выполняется, в равном положении оказываются предприятия, результаты работы которых несравнимы<sup>5</sup>.

«**Академия**»: действующий хозяйственный механизм породил определенный тип руководителя. Прежде казалось, что достаточно предоставить определенные права нашим руководителям, и они горы свернут. За последние годы становится понятно, что не все хотят этих прав, а для некоторых лучше такая ситуация: меньше прав, следовательно, меньше ответственности<sup>6</sup>.

Таким образом, сама идея передачи «предприятию» части самостоятельных функций долгосрочного планирования, актуализация которой содержалась в декларативных проекциях «власти», привела к стремительной **реструктуризации управленческого сознания, но не повлекла каких-либо существенных изменений в институциональной структуре управления индустриальными организациями**. Тем не менее представители «предприятия», как это проявилось в дискуссиях на страницах «ЭКО», взаимодействие с «министерством» стали осознать уже не в рамках единой структуры, в которой они выполняли агентские функции, а как с «агрессивным» фактором внешней среды, интенции которого расценивались в качестве конкурентного посягательства на всю базовую сферу интересов индустриальной организации. Прежде всего, это ограничение «министерством» сферы влияния «предприятия» в окружающей внешней среде, ограничение возможностей перехода к прямым хозрасчетным связям, которым «министерство» противопоставляло новые нормативы и показатели директивного фондирования и распределительной реализации конечной продукции.

*Во-первых*, в данном случае «министерство», по сути дела, выступает тем административным фактором, который ставит на пути управления предприятиями непреодолимые барьеры для развития предприимчивости. *Во-вторых*, после

<sup>5</sup> Самостоятельность: идеи и воплощение // ЭКО. 1984. № 12. С. 62.

<sup>6</sup> Там же. С. 69.

развернувшихся дискуссий вокруг хозрасчета, подкрепленных директивными документами о хозрасчетной деятельности, дающей возможность распоряжаться стратегическими ресурсами, включая прибыль, «предприятие» начинает оценивать «министерство» как конкурента, не просто претендующего на его доходы, а «сдерживающего развитие его потенциальных возможностей с целью укрепить свои функциональные позиции».

Именно в этом ключе, начиная с 1980 г., стратегическая проблематика органически вписывается в тематику «круглых столов» и дискуссий журнала «ЭКО». Так, в 1980–1984 гг. из 22 проведенных «круглых столов» 13 были посвящены обсуждению проблем институционализации новых форм хозяйствования и становлению стратегического управления индустриальными организациями. Этим же проблемам были посвящены все три заседания созданного в октябре 1983 г. Всесоюзного клуба директоров, в рамках которого, помимо широкого обсуждения проблем практической реализации новых управленческих подходов и обмена передовым опытом, впервые в отечественной управленческой практике стали использоваться деловые игры в качестве тренингов для отработки возникающих сложных ситуаций.

Первое заседание клуба, проведенное в Казахстане на производственном объединении «Павлодарский тракторный завод» (27 участников; семь директоров предприятий), было посвящено проблеме совершенствования управления предприятиями на базе программно-целевого подхода. На втором заседании, проведенном в апреле 1984 г. в Красноярском крае на базе Дивногорского завода низковольтной аппаратуры (32 участника; 10 директоров), обсуждалась и проигрывалась на тренингах «Планы и стимулы» тема стратегии и тактики управления производством и возможности улучшения технико-экономических показателей при одновременном росте номенклатуры продукции. Третье заседание, проведенное в октябре 1984 г. на базе Николаевского (Украина, Николаевская область) производственного объединения судостроения (38 участников; 16 директоров), обсуждалась и проигрывалась на тренингах «Управление

программами» проблема использования программно-целевых методов в управлении предприятием и обеспечения поставок продукции.

Семантика понятия «стратегия», «стратегическое управление» индустриальной организацией к концу 1984 г. приобрела ряд новых качественных характеристик. *Во-первых*, стратегическое мышление в управлении индустриальной организацией актуализируется в условиях кризиса институтов управления и осмысления альтернативных методов хозяйствования, направленных на реализацию индустриальной организацией собственных целей и программ. *Во-вторых*, возможности реализации стратегического потенциала руководства индустриальной организации зависят от критериев делегированных полномочий, определяющих степень свободы «Я»-выбора управлением. Поэтому, *в-третьих*, «стратегическое мышление» и «стратегическое планирование» могут быть свойственны только управлению индустриальной организацией, облеченному функциями долгосрочного позиционирования хозяйственной деятельности. *В-четвертых*, в основе этой деятельности должна лежать прагматическая заинтересованность индустриальной организации в реально прогнозируемых конечных результатах своей деятельности.

Для осуществления стратегической деятельности на данном этапе управляли индустриальными организациями те, кто еще не имели объективных условий, но уже осмысливали потенциал своих стратегических возможностей.



# Табуны «коней троянских»

(компьютерные программы-шпионы  
в конкурентной разведке)<sup>1</sup>

**Ю. П. ВОРОНОВ,**

кандидат экономических наук,  
вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,  
генеральный директор консультационной фирмы «Корпус»

Современные средства конкурентной борьбы идут, если можно так выразиться, впереди научно-технического прогресса. Одним из этих средств являются компьютерные программы-шпионы (spyware), иначе называемые «троянскими» программами. С позиции компьютерщиков – это особый класс компьютерных вирусов, которые не наносят явного вреда зараженному ими компьютеру. По мнению многих специалистов, программы-шпионы не являются вирусами, так как не производят свои копии и не рассылают сами себя по электронной почте<sup>2</sup>. Задача программы-шпиона состоит в том, чтобы, оставаясь незаметной, пробраться в заданный компьютер или внутрифирменную сеть и добыть там нужную информацию.

Троянские программы позволяют собирать сведения об отдельно взятом пользователе или организации без ведома тех, за кем ведется слежка. Spyware отличается от adware (от advertising – реклама) – программы, демонстрирующей рекламу без разрешения пользователя. Конкурентную разведку интересуют не все шпионские программы, а только те, которые внедряются адресно, избранным конкурентам. Хотя существует и иная точка зрения, согласно которой в работе любых шпионских программ всегда присутствует элемент конкурентной разведки.

---

<sup>1</sup> Седьмая статья из серии статей о конкурентной разведке. Предыдущие статьи см.: ЭКО № 10–12. 2004 и № 2–4. 2005.

<sup>2</sup> Иногда троянскими программами называют всё, что без разрешения внедряется в ваш компьютер: и вирусы, и компьютерные черви, и собственно программы-шпионы.

© ЭКО 2005 г.



Еще один термин, используемый для обозначения программ-шпионов – sniffеры (англ. sniff – принюхиваться). Sniffer следит за всем, что делает пользователь, и протоколирует все, что видит. Sniffer – гость в конкурентной разведке, его чаще используют родители, желающие знать, что делает их ребенок за компьютером, или ревнивые супруги. На sniffеры есть устойчивый спрос, и на Западе их можно купить практически повсеместно. В конкурентной разведке они имеют существенно меньшее значение и используются только при проведении разведывательных операций, имеющих четко поставленную задачу.

### Только первая кружка пива горькая (английская поговорка)

История компьютерных программ-шпионов началась совершенно невинно. Ведущие компьютерные фирмы мира проводили исследования насыщавшегося рынка. И кому-то, оставшемуся для истории неизвестным, пришла в голову мысль, что неплохо бы без ведома владельцев узнавать, какая на компьютере установлена операционная система, каков объем памяти и что за процессор. В принципе, ту же информацию можно было бы получить и через опросы этих владельцев, но залезть через Интернет в компьютер оказалось проще и дешевле. Только вот без разрешения – не совсем этично, но в конце концов, никакого вреда клиенту от этого нет.

Следующий этап развития этого бизнеса был еще чуть менее этичным, но все еще по эту грань закона. Для рекламодателей и владельцев поисковых программ представляла интерес информация о том, какие сайты посещаются с конкретного компьютера. Это позволяло получить надежную информацию о сайтах-лидерах Всемирной сети, посещаемых чаще всего.

Адреса электронной почты, которые собираются со всех компьютеров, представляют собой еще один источник информации. Но эта задача уже явно была «технологией двойного назначения». Решая ее в отношении своего конкурента

та (с кем же он переписывается?), вы могли выявить все его связи, в том числе и те, что он скрывает. И, кроме того, можно было неожиданно обнаружить, что кто-то из ваших сотрудников пошлет вашему конкуренту письмишко по собственной инициативе. Таким образом, несанкционированный контроль переписки конкурента представлял собой хороший инструмент экономической разведки и контрразведки. И без того сомнительная невинность троянской программы оказалась окончательно нарушенной, расширить сферу собираемой таким образом информации стало делом техники.

## Виды программ-шпионов

С помощью програм-шпионов стало возможно собирать и криминальную по своему назначению информацию. Например, номер кредитной карты. Но эта сфера уже не имеет отношения к конкурентной разведке. Что же касается нашей темы, то программы-шпионы, имеющие разведывательные функции, делятся на несколько категорий.

Самое простое решение состоит в том, чтобы программа собирала всё, что вводится на компьютере с клавиатуры. Клавиатурные программы наиболее распространены, поскольку с их помощью можно ознакомиться с содержанием всех оригинальных текстов на компьютере. К тому же скорость, с которой набирают текст, вполне позволяет вставлять операции троянской программы между двумя нажатиями клавиш. Большинство клавиатурных программ одновременно и «мышинные»: с их помощью отслеживается то положение курсора на экране, на котором сделан «клик». Самой распространенной клавиатурно-мышинной шпионской программой является Hook Dimp. Более сильной считается программа 2 Spy!. Впрочем, новые шпионские программы появляются ежедневно, поэтому эти названия следует воспринимать только как частные примеры.

Более изощренные программы — экранные, их задача состоит в съемке изображения с монитора «обслуживаемого» компьютера. Наиболее распространенный тип таких программ занимается съемками изображения в заданном интервале

(например, через каждые 30 сек.). Пример – Ghost spy. Экранные программы-шпионы используют тот факт, что изображение на мониторе можно очень плотно упаковать.

Существуют также троянские программы, задача которых состоит в том, чтобы собирать содержание всех текстов на компьютере. Такие программы иногда заканчивают свою деятельность довольно агрессивно. Если возложенная на них миссия выполнена, они начинают работать как самые жесткие компьютерные вирусы: например, не исключена полная потеря всей информации, находившейся на жестком диске. Программа после хищения информации как бы «подметает за собой».

Программы-шпионы, следящие за портами компьютера (выходами на принтер, модем, сканер и т. д.), собирают всю информацию, которая передается через соответствующий порт. Пример сканера порта – программа Neo Trace.

Существуют модемные программы для автоматической записи телефонных разговоров в режиме диктофона, проигрывание записей через телефонную линию или через звуковую карту с последующей отправкой записей по электронной почте. Они имеют в своем составе определитель номера вызывающего абонента. Самая распространенная программа этого класса – Modem spy, размер которой всего 120 Кб. В сети встречаются отрицательные отзывы на нее. Представьте, один шпион жалуется другому: дескать, если модем не голосовой, а цифровой, то программа не идет, да и с памятью у нее плохо, записывает разговор не более одной минуты, и потому запись может оборваться на самом интересном месте. Разговоры эти ведутся вполне открыто, что еще раз свидетельствует о распространенности компьютерного шпионажа.

Сетевые программы-шпионы (WWW spyware) следят за активностью в сети и делятся на две группы: по обслуживанию внутрифирменных сетей конкурента и по контролю за его внешними связями. Троянская программа первой группы обосновывается в сети, причем не всегда непосредственно на сервере. Задача ее – отслеживать массивы информации, передаваемые внутри сети. Существуют программы,

которые можно перенастроить после определенного этапа эксплуатации. Например, если по первым сообщениям установлено, с какого компьютера отправляются приказы и распоряжения, то перенастроенная программа будет передавать хозяину именно их.

Программы-шпионы второй группы следят за посещаемыми сайтами, за той информацией, которая с них снимается, за теми разделами, которые вызывают у пользователей интерес.

Есть и экзотические применения троянских программ этого класса. Такие программы встраиваются в наиболее посещаемые сайты в виде информации о больших ценовых скидках по сравнению с ценами конкурентов. Выглядит это следующим образом. Как только вы в электронном магазине выбрали какую-то книгу, перед вами тут же всплывает окно с сообщением, что такую же книгу вы можете купить на 10 руб. дешевле по такому-то адресу.

Среди программ-шпионов существует не только предметное, но еще и технологическое разделение труда. Пароли доступа к электронной почте или адреса наиболее посещаемых сайтов программа ворует через Internet Explorer, например, с использованием технологии всплывающих окон. Уязвимости подвержены все его версии, начиная с IE 4. Это – повод для сторонников Linux в очередной раз доказать небезопасность Windows вообще, и Internet Explorer в частности<sup>3</sup>. Такие программы называются spy loggers, но иногда так называют и все классы программ-шпионов.

## Как программы-шпионы попадают в компьютер

**С**амый распространенный вариант попадания в компьютер троянской программы – через электронную почту. Самое опасное время, когда она может оказаться у вас, – предпраздничные дни. В Европе и США традиционно это время перед рождественскими праздниками<sup>4</sup>, в нашей

---

<sup>3</sup> Источник: eweek.com.

<sup>4</sup> В США за программы-шпионы нужно особо благодарить еще и День благодарения.

стране – перед 8 Марта. Именно через красивую поздравительную открытку российский мужчина «затаскивает» в свой компьютер или в компьютерную сеть своей фирмы программу-шпиона.

В основном троянские программы примешиваются к так называемому спаму, то есть к почте, которую вы не ожидаете, поступившую «по собственной инициативе». При этом не обязательно она приходит полностью за один прием – изобретены формы постепенного, комбинированного их проникновения в чужой компьютер.

Например, программа-шпион WMpatch работает с поэтапным разделением труда. Через Интернет под видом открыток и поздравлений с 8 Марта рассылается троянская программа для похищения информации у пользователей российской платежной системы WebMoney. Выглядит это так. Посылается сообщение: «Вам пришла открытка. Вы можете получить ее, щелкнув по ссылке такой-то». При посещении указанного адреса пользователю предлагается скачать вьюер для просмотра открыток. На самом деле запускается программа-шпион, которая после активации «дотаскивает» на пораженный компьютер с того же адреса два дополнительных компонента программы.

Впрочем, помимо стандартного проникновения через электронную почту существует еще несколько менее изощренных способов. Программа-шпион может быть установлена на ваш компьютер с дискеты или компакт-диска любым, кто имеет доступ к компьютеру. Более того, вы и сами можете установить ее, даже не подозревая об этом. В особенности это распространено в ситуациях, когда на компьютеры устанавливают пиратское (контрафактное) математическое обеспечение.

Маскировка его под нормальное безупречна, и это касается не только приобретенных в киоске компакт-дисков. Так, в 2004 г. известная своей антивирусной деятельностью российская компания «Лаборатория Касперского» предупредила о том, что идет рассылка программы-шпиона «Purru». Программа приходила по электронной почте, в письмо был вложен файл UPDATE.EXE, само письмо начиналось со слов

«Антивирус ВИРУС-911», и далее шел текст о том, что в прилагаемом файле находится обновление «Антивируса Касперского». На самом деле файл UPDATE.EXE содержал код, который записывал на диск копию «Purru» и регистрировал ее в секции автозапуска системного реестра Windows. Установленная программа-шпион собирала системные пароли, пароли доступа в Интернет и другую конфиденциальную информацию. Характерно, что это был не первый случай рассылки вредоносных программ под видом обновлений для «Антивируса Касперского».

Наиболее стандартным способом «стрельбы по площадям» оказались поисковые системы. Чемпионом по распространению spyware среди широкой публики является музыкальный поисковик KaZaa Media Desktop, который в процессе установки программы Peer-to-Peer для поиска файлов по Сети KaZaa устанавливает на рабочий стол модули сетевого Интернет-шпиона Webhancer. Хотя эта программа ближе к adware, к рекламным шпионам, информация, собираемая ею, вполне может использоваться для конкурентной разведки в сфере шоу-бизнеса. Другой музыкальный поисковик, программа BearShare, внедряет в компьютер программу-шпиона SaveNow разработки компании WhenU. Программа неожиданно вставляет информацию от своих рекламодателей.

В таких условиях лучше использовать привычные поисковые системы, владельцы которых дорожат своей репутацией. Однажды мы в ходе подготовки семинара воспользовались одной из поисковых программ, подчеркнута декларированной как программа специально для конкурентной разведки. После этого программ-шпионов в нашей фирменной сети оказалось столько, что администратор сети только разводил руками. Стоит ли говорить о том, что установка этой программы была бесплатной<sup>5</sup>.

Существуют приемы, рассчитанные на людей совершенно беспечных. Например, предлагается программа, которая

---

<sup>5</sup> Не сообщаю название программы по той причине, что за это время случились и другие подозрительные события – так недолго и невинного оговорить.

автоматически сверяет время встроенных в компьютер часов с эталонным или автоматически сообщает прогноз завтрашней погоды в вашем городе.

Степень распространения spyware поражает. В студенческом городке университета штата Вашингтон в Сиэтле наблюдения за распространением лишь четырех известных программ-шпионов (Gator, Cydoor, SaveNow и eZula) дали следующий результат. Из 31303 компьютеров университета и кампуса на 5,1% было установлено программное обеспечение для слежки за действиями пользователя, а 69% всех отделов и офисов университета имели, по крайней мере, один компьютер, на котором действовали шпионские программы.

Американская компания (Интернет-провайдер) EarthLink утверждает, что на каждый из миллиона проверенных компанией компьютеров приходится по 28 разных типов шпионских программ. Среди миллиона отсканированных компанией Webroot были обнаружены почти 300 тыс. клавиатурных программ-шпионов. В рамках кампании SpyAudit в апреле 2004 г. выяснилось, что каждый третий обследованный компьютер имеет какую-либо шпионскую программу<sup>6</sup>. После этого компании EarthLink и Webroot совместно исследовали жесткие диски 420 тыс. персональных компьютеров: 134 тыс. из них (32%) были заражены программами-шпионами.

Продолжение кампании SpyAudit, коснувшееся уже полутора миллионов компьютеров, не изменило пропорцию. Полмиллиона из обследованных точек выхода в Интернет регулярно поставляли информацию о своих хозяевах куда-то в сеть.

В России подобных исследований не проводилось, но, по осторожным оценкам, в стране инфицировано примерно 40% компьютеров. Разумеется, это по большей части не специализированные адресные программы-шпионы, а те, что «бьют по площадям», стремясь случайно добыть нужную информацию. Доля адресных программ-шпионов невелика и она меньше, чем в наиболее развитых странах.

---

<sup>6</sup> Информация электронного журнала TechWeb.

## Доставка хозяину

**В** настоящее время сложился следующий стандартный способ доставки информации, собранной троянской программой. При вашем выходе в Интернет программа отправляет накопленный ею log-файл на адрес электронной почты своего хозяина. Чаще всего это адрес почтового ящика на сайте, обычно физически находящегося в другой стране. При этом российские охотники за шпионами традиционно грешили на Чехию, а в последнее время – и на Ливию. Конечно, можно отследить, с какого адреса забирают почту из ящика. Но, как правило, это только начало цепочки, которая для конспирации может быть очень длинной. В этом нет ничего нового: по подобной же цепочке счетов отмываются «грязные» деньги.

Впрочем, существуют и другие способы доставки. Например, кто-то (скажем, сотрудник фирмы) приходит за этим файлом и сбрасывает его на дискету или пересылает по почте на нейтральный адрес. Сцены ночного проникновения в офис через многочисленные охранные устройства со стрельбой и риском для жизни – это всего лишь выдумки Голливуда. Особенно забавно такие «ужастики» смотрятся в нашей стране, где сотрудник, накопивший клиентскую базу или какую-либо иную коммерческую информацию, может запросто записать все это себе на диск перед переходом на работу к конкуренту. Впрочем, это может быть любой человек, когда-либо имевший доступ к вашему компьютеру.

Есть программы-шпионы, у которых доставка предельно упрощена, хотя и находится на современном научно-техническом уровне. Такая программа организует сеть из вашего компьютера и компьютера своего хозяина. При этом у вас запущена её клиентская часть, а хозяин запускает у себя серверную. Поскольку это возможно только при вашем выходе в Интернет, наибольший эффект такие программы приносят в работе с теми, у кого внутрифирменная компьютерная сеть подключена к внешней постоянно.

«Ручное» управление программой-шпионом позволяет не только получать нужную конфиденциальную информацию, но и проводить диверсионные операции внутри компьютер-

ной сети конкурента. Помимо выборочного копирования текстов можно избирательно править тексты приказов и распоряжений, редактировать документы в нужном для вас направлении, удалять отдельные файлы, переносить их в другие директории (папки) и т. д. В общем, с конкурентом можно делать что угодно, была бы фантазия.

Придумка, достойная восхищения, — экранные программы «ручного» управления. Они позволяют просматривать экран удаленного компьютера, если тот подключен к Интернету<sup>7</sup>. Представьте себе, что вы, расположившись в собственном офисе, наблюдаете за поведением конкурента в текущем режиме.

Есть еще один аспект рассматриваемой проблемы. Троянские программы при доставке информации хозяину увеличивают трафик. Даже если добытая ими информация совершенно бесполезна для получателя, исследуемая компания все равно несет убытки. В крупной американской фирме эти убытки могут достигать сотен тысяч долларов в день. Ясно, что при передаче конфиденциальной информации убытки могут быть и побольше.

## Простые правила поведения

Когда мы начали изучать проблему троянских программ, то «засветились» на соответствующих сайтах. После этого не нужно было особого ума, чтобы понять, что троянские программы «окопались» и в нашей фирменной сети. Время от времени по кабинетам раздается клич: «Кто сейчас выходит в Интернет?».

Приведу один из простейших приемов защиты. Когда вы получаете или отправляете электронную почту, нужно неожиданно прервать сеанс<sup>8</sup>. В этом случае иногда происходит следующее. Программа-шпион посылает своего связника с собранной на вашем компьютере информацией. И в момент неожиданного, нелогичного прерывания выхода в

---

<sup>7</sup> Пример: программу XdenSer NetScreen 2.0 бесплатно можно получить на сайте [wosoft.ru](http://wosoft.ru).

<sup>8</sup> Способ придумал сам. Хотя наверняка то же самое придумали многие пользователи задолго до меня.

Интернет на экране появляется сообщение, что письмо такое-то (неизвестное вам) пытается отправиться на сайт (тоже неизвестный вам), потому испрашивает разрешения на продолжение отправки почты. После этого нужно приглашать специалиста, чтобы он установил на ваш компьютер соответствующее программное обеспечение. О нём скажем чуть позже.

Рекомендации, которые обычно дают для борьбы с вирусами, полезны и для противодействия троянским программам: необходимо регулярно обновлять антивирусные базы, сканировать систему на вирусы, время от времени проверять записи в файлах «AutoExec.bat» и «Win.ini», в папке «Автозагрузка». В упомянутой папке находятся ярлыки программ, которые автоматически будут загружаться вместе с вашей операционной системой. Даже если вы полный профан в компьютерных делах, все равно можно записать на бумажку под диктовку, что там должно лежать, а если появилось что-то новое – пусть разбирается специалист. Кроме того, полезно проверять запущенные задачи, но это уже для более опытных пользователей.

Еще один вид троянских программ – шпионы-налетчики (Cookie-spyware). Они никогда не задерживаются на чужом компьютере. Дело в том, что во время посещения сайтов на диск записываются небольшие объемы информации, которые используются для различных нужд – запоминания предпочтений, записи регистрационной информации и т. д. Программа-налетчик, работая только во время сеанса Интернета, собирает информацию о прошлых посещениях сайтов и формирует файл с материалами, пригодными для анализа. Конечно, тривиально использовать такую информацию, например, для выяснения, не посещает ли ваш конкурент порносайты, и какие у него отклонения в этой сфере. Более тщательный анализ поможет выявить интересы в сфере технических новинок.

Программы-шпионы – объективная реальность нашего времени, и нельзя сказать, что от них страдают только те, кто не бережется. Поэтому любые неестественные действия компьютера должны настораживать. Допустим, на экран

выдано на первый взгляд довольно правдоподобное сообщение о том, что вы ошиблись при вводе пароля: «Неверный пароль. Попробуйте еще раз». Если вы уверены, что нажимали на нужные клавиши, а ошибки стали регулярно повторяться, нужно приглашать специалиста. Если при наборе текста компьютер начинает проявлять медлительность и не всегда быстро соображает, что делать, – также стоит обратить на это внимание.

На Украине создан Антивирусный центр, который рекомендует пользователям внимательно относиться к процессам, происходящим в ПК, и в случае выявления несанкционированных действий обращаться к специалистам. Но в первую очередь нужно соблюдать элементарные правила компьютерной гигиены: использовать антивирусные программы, межсетевые экраны и другие средства защиты информации<sup>9</sup>. Эти простые рекомендации полезны и довольно эффективны. К сожалению, они не доводятся до многочисленных пользователей в России. Время от времени удивляешься всеобщей беспечности, разлитой в родном Отечестве.

### СМЕРШ компьютерный

**В** Красной Армии в свое время была создана структура, противодействующая разведке противника, – войсковая контрразведка, которая получила однозначное название «Смерть шпионам», или сокращенно – СМЕРШ. Как только появились программы-шпионы, тут же появился и спрос на контршпионские программы.

Платная и самая распространенная антишпионская программа – Ad-aware компании Lavasoft<sup>10</sup>. На сайте фирмы объявлено, что стоит она 47 дол. На контрафактных дисках

---

<sup>9</sup> По материалам: <http://www.unasoft.com.ua>.

<sup>10</sup> Компания «Lavasoft» ([www.lavasoft.com](http://www.lavasoft.com)) зарегистрирована в Германии в июле 2002 г. Главный офис находится в Швеции, партнеры компании – более чем в ста странах. Продукция выпускается не менее чем на 20 языках. Lavasoft является лидером индустрии и наиболее уважаемым поставщиком решений Anti-spyware. Компания занимается разработкой решения Anti-trackware в целях освобождения компьютера или сети от компрометирующих и шпионских угроз конфиденциальности, а также обеспечивает доступ к комплексным и эффективным решениям по защите конфиденциальности.

встречается такая же программа, ничуть не хуже. Правда, остается подозрение, что (смотри выше) с контрафактной программой ты занесешь в компьютер шпиона, не распознаваемого этой версией программы.

Пакет Ad-Aware от Lavasoft является неоспоримым лидером среди своих аналогов и оставил только положительные эмоции, так как предоставляет пользователям, в отличие от антивирусных пакетов, возможность следить за реестром в реальном времени, который так «любят» шпионские модули и программы, распространяющие спам. Сама программа продумана до мелочей и заслуживает отличной оценки по функциональным возможностям. В версии Ad-aware Professional заметно модернизирован дизайн, добавлены новые опции<sup>11</sup>.

Второго лидера компьютерного СМЕРШа – программу Spybot – создал немецкий студент П. Колла. Сейчас он – всемирно известный программист. Spybot – программа бесплатная (полное название Spybot Search and Destroy от PepiMK Software), видимо, вследствие студенческого ее происхождения. Является лидером в области антишпионского программного обеспечения. Она просканирует компьютер на наличие вредоносных программ и предложит их удалить. Интерфейс этой программы немного менее дружелюбный, чем у Adaware, зато она определяет больше разных типов возможных угроз и предусматривает возможность так называемой иммунизации. Эта процедура блокирует известные шпионские программы и предотвращает их доступ к системным файлам. Spybot S&D, кроме простого поиска, предоставляет большой объем информации об опасности найденных программ, консультирует по поводу их удаления или лечения.

Другой класс антишпионских программ – так называемые брандмауэры, они проверяют все поступающие активные файлы при входе на компьютер. На фронте борьбы с троянскими программами, по отзывам зарубежных специалистов, хорошо показала себя программа ZoneAlarm<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Сайт [www.avsoft.ru](http://www.avsoft.ru). На сайте [www.adaware.ru](http://www.adaware.ru) можно скачать бесплатную версию Ad-Aware Personal.

<sup>12</sup> Более полная информация – на сайте ITC Online.

Одним из отважных бойцов со шпионами является комбинированная программа eSafe Protect, разработанная компанией Aladdin Knowledge Systems<sup>13</sup>. Функционально eSafe Protect делится на три компонента – антивирус, персональный брандмауэр и модуль защиты компьютера. Антивирус сертифицирован Национальным агентством компьютерной безопасности США и избавляет компьютер от программ-шпионов. Брандмауэр контролирует весь входящий и исходящий трафик, ограничивая доступ во вне рабочее время, предотвращая посещение работниками опасных и нежелательных сайтов. Для постоянной защиты компьютера создается специальная изолированная область – так называемая «песочница».

Все активные файлы из Интернета сначала помещаются в эту «песочницу», где за их поведением наблюдает программа eSafe Protect. Если какая-то программа попытается выполнить недозволенное действие, оно будет немедленно заблокировано, а в отношении соответствующего файла будут сделаны оргвыводы. Кроме того, в течение заданного периода, от суток до месяца, каждое приложение, полученное из Интернета, проходит «карантин» в «песочнице». Всё, что за это время происходило, протоколируется. После карантинного срока приложение будет выполняться вне «песочницы», однако ему будут довлены только те действия, перечень которых определяется на основе протокола его действий в карантине. По сравнению с другими подобными программными пакетами eSafe Protect обеспечивает наиболее эффективную комплексную защиту от троянских программ.

Немало наград на конкурсах антишпионских программ получила программа Acronis Privacy Expert Suite. Все это – благодаря уникальному упреждающему методу защиты от программ-шпионов, которые нейтрализуются до того, как попадут на компьютер. Acronis Privacy Expert Suite обеспечивает наиболее эффективную защиту от программ-шпионов, рекламных программ, клавиатурных шпионов, программ автодозвона и многих других.

---

<sup>13</sup> Демонстрационную версию eSafe Protect можно найти в Интернете по адресу [www.esafe.com](http://www.esafe.com), но нужно помнить о том, что было сказано выше о бесплатном математическом обеспечении.

Наш соотечественник Д. Ханжиев разработал контршпионскую программу IiVet. Пару лет назад он просил за нее 300 дол., но спрос был невелик<sup>14</sup>. Связано это, на мой взгляд, с рыночным романтизмом. Мало кто предполагает, что в конкурентной борьбе очень часто встречаются грабители и подонки, для которых нет моральных ограничений. В принципе, наши программисты могли бы зарабатывать большие деньги на разработке антишпионского математического обеспечения.

Существуют средства борьбы со шпионскими программами, встроенные в операционные системы семейства Windows (95/98/NT). Чтобы отлавливать такие шпионские программы, как Back Orifice, Net Bus, SubSeven и другие подобные им, необходима программа Norton Anuvirus 2000 компании Symantec. Именно она позволяет обнаруживать присутствие в компьютерной сети наиболее распространенных шпионов и избавляться от них.

В заключение рассказа о контршпионских программах придется отметить, что этот рынок крайне активно развивается. Одни фирмы приобретают программы-шпионы, другие – программные средства защиты от них. Тем самым рынок самоподдерживается и растет.

### Этические и правовые вопросы применения программ-шпионов

Как и любое несанкционированное проникновение в чужую собственность, запуск к конкуренту шпионской программы, несомненно, является грабежом. Но – «не пойман – не вор». Поймать отправителя шпионской программы крайне трудно. Впрочем, в Евросоюзе отмечены определенные достижения сыщиков, которые находили распространителей шпионских программ в отдельных особо радикальных случаях.

---

<sup>14</sup> Если есть трудности с установкой или использованием антишпионских программ, то дополнительная информация на сайтах:

- <http://www.spywareguide.com/>
- <http://www.spywareinfo.com/>
- <http://www.cexx.org/adware.htm>

В нашей стране отсутствует законодательство, которое напрямую запрещало бы использовать программы-шпионы. Не известны и прецеденты, когда какую-либо фирму привлекли к ответственности за использование данных программ. Вместе с тем практика их использования в российском бизнесе существует. Особенно активно они применяются крупными компаниями и против них.

Не все так просто и за пределами нашей Родины. Летом 2004 г. Комитет Конгресса США по энергетике и коммерции единогласно принял проект закона, который обяжет создателей шпионских программ предупреждать пользователей о том, какими функциями наделено их программное обеспечение. За незаконное распространение (установку без ведома пользователя) особо опасных видов троянских программ, в частности, программ для записи ввода с клавиатуры или кражи личных данных пользователей, по новому закону полагается многомиллионный штраф. Закон обязывает производителей программ, которые следят, например, за тем, какие сайты посещают пользователи, явно указывать, какие функции выполняет программный модуль слежения<sup>15</sup>.

Но Федеральная комиссия США по торговле, являющаяся регулирующим органом, не одобрила закон. В комиссии опасаются, что законопроект осложнит жизнь производителям обычного программного обеспечения. Дело в том, что некоторые функции обычных программ могут быть расценены как троянские. Например, шпионской может быть признана функция показа самых посещаемых страниц на сайте, имеющаяся в некоторых поисковых программах. Существует возможность проанализировать открытую информацию на сайте конкурента и сделать те же самые выводы, которые следуют после получения конфиденциальной информации.

На самом деле, когда конкурент оказался под пристальным вниманием, любая информация о нем может принести пользу. И редко удастся отделить пользу, полученную законно, от той, что получена с нарушением правил.

Одна из причин, по которой распространяются троянские программы, — искусственное повышение вероятности появле-

---

<sup>15</sup> Источник: «Компьюлента».

ния их в контрафактных программах. Фактически они выполняют функцию экономической меры защиты программ и потребительских файлов (например, музыкальных), предпринимаемой фирмами-изготовителями, своеобразное стимулирование легального приобретения программ и компакт-дисков.

В заключение этой скользкой темы хочу четко определить собственную позицию в отношении программ-шпионов. Если совесть позволяет – можно применять. Если после применения троянской программы душа не болит – значит, все в порядке. Если же есть какие-то сомнения на этот счет – лучше обойтись, не брать грех на душу. Это правило сильнее любого закона.

### Новый объект атаки троянских программ – мобильные телефоны

Как только расширились возможности мобильных телефонов, создатели шпионских программ обратили внимание и на них. Пока эти программы проходят стадию вирусов-шутков, которой нормальные троянские программы «переболели» уже давно. Так, вирус Skulls заражает мобильные телефоны, использующие операционную систему Symbian: пиктограммы на мобильнике заменяются изображением черепа (англ. – *skull*) со скрещенными костями. Распространяет программу хакер, скрывающийся под псевдонимом Tee-222. Чтобы ее удалить, приходится использовать защитные программы (брандмауэры) для операционной системы Symbian. Их можно найти в Интернете<sup>16</sup>.

Но это только начало, «игра мускулов», «проба пера». И у шпионов, ориентированных на мобильные телефоны, прекрасные условия для старта, существенно лучше, чем те, что были для компьютерных программ-шпионов.

Антивирусная фирма F-Secure обнаружила упомянутый выше Skulls на сайтах для загрузки бесплатного программного обеспечения. А теперь давайте вспомним, сколько раз каждый из нас видел на телевизионных экранах приглашение записать новую мелодию на свой мобильный телефон. Такой вот облегченный вариант «русской рулетки».

<sup>16</sup> По материалам: <http://cnew.ru> 30.06.2004, информация компании Vnunet.

В статье рассматриваются и анализируются различные модели построения холдинговых структур, подходы к формированию ими консолидированной финансовой (бухгалтерской) отчетности. Даются рекомендации по совершенствованию государственного управления с учетом экономических интересов взаимозависимых сторон (государства и собственников), способствующие экономическому росту национальной экономики и дальнейшему развитию крупных интегрированных структур – холдингов. Государство должно использовать имеющиеся в его распоряжении законодательные, административные и экономические рычаги для балансирования экономических интересов государства и бизнеса.

---

# Государственное управление формированием и развитием ХОЛДИНГОВ

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

«Сегодня крупные интегрированные структуры обеспечивают 85% ВВП России»<sup>1</sup>, и государственное регулирование их производственно-хозяйственной и финансовой деятельности особенно важно. Поэтому значительная часть законодательных и нормативных актов относится к вопросам формирования и развития одной из базовых форм крупных корпоративных образований, интегрированных организационных структур отечественного и мирового бизнеса – корпораций, сформированных в форме холдинга.

Основная цель регулирующих воздействий государства на хозяйственную деятельность крупных холдинговых структур заключается в максимальном ослаблении потенциальных рисков, ограничивающих развитие конкурентной среды. В то же время такое воздействие иногда препятствует

---

<sup>1</sup> Винслав Ю. Холдинг: и зло, и благо // ЭЖ. 2004. № 47 (9053).



новым подходам к совершенствованию структуры собственности и к стратегическому управлению корпоративными финансами внутри холдинговых структур. Как показывает опыт развитых капиталистических стран, создание экономических условий для межгосударственной интеграции национальных корпораций – не менее значимый критерий эффективности государственной политики управления процессами формирования и развития крупных интегрированных структур бизнеса, чем развитие базовых положений антимонопольного законодательства государства.

Крупные корпоративные образования, интегрированные структуры бизнеса – холдинги могут формироваться как в виде вертикально-, так и горизонтально-интегрированных корпоративных образований. Участники вертикально-интегрированных корпоративных образований – это предприятия – юридические лица, объединенные по технологическому принципу, одновременно и производители, и потребители базовых видов продукции. Например: производство электроэнергии – производство стали – производство машин и оборудования. Такие холдинговые структуры часто называют конгломератами, что подразумевает объединение не конкурирующих между собой организаций, продукция которых представлена на разных сегментах рынка.

Участниками горизонтально-интегрированных структур (крупных корпоративных образований) являются объединения предприятий-участников корпорации, функционирующих в общем сегменте рынка, то есть реально конкурирующих организаций, выпускающих однотипную либо взаимозаменяемую продукцию.

Два вида холдинговых структур определяют использование различных систем взаимного участия собственников в структуре капитала корпорации. В практике хозяйствования существуют так называемые неявные (т. е. не участвующие в капитале) или же «незаконные» ассоциативные объединения организаций-юридических лиц, иногда достаточно внушительных размеров. Это картели. Как правило, такими участниками являются производители совершенно одинаковых видов взаимозаменяемой продукции,

функционирующие в одних и тех же сегментах рынка и равновесно позиционированные в территориях (регионах). Эти участники хозяйственного оборота гласно или конфиденциально договариваются о ценах, объемах выпуска своей продукции. Иначе говоря, заключают картельное соглашение.

Как видим, перед органами государственного регулирования стоят достаточно сложные задачи стимулирования интеграционных процессов корпоративного строительства и противодействия картельным соглашениям, направленным на незаконное получение конкурентного преимущества. Регулировать экономические отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения материальных и финансовых ресурсов, влиять на интенсивность интеграционных или дезинтеграционных процессов, а в конечном счете, на эффективность и конкурентоспособность национальной экономики и призвана экономическая политика правительства РФ.

### Законодательная база

Законодательная база развития холдингов начала складываться еще в начале 90-х годов прошлого столетия. Толчком послужила приватизация крупных государственных предприятий (производственных объединений и крупных территориально-производственных комплексов). Первое нормативное определение содержится во Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в открытые акционерные общества (ОАО)<sup>2</sup>.

При этом в соответствии с п. 1.1 названного документа холдинговой компанией признается предприятие (организация) любой организационно-правовой формы, активы которого состоят из контрольных пакетов акций других предприятий. При этом контрольный пакет подразумевает любую форму участия в уставном капитале организации, обеспечивающую безусловное право на принятие стратегических решений на общем собрании акционеров, т. е. собст-

---

<sup>2</sup> Указ президента РФ от 16.11.92 г. № 1392.

венников, а также оперативное управление текущей производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью.

Другими словами, холдинг рассматривается как ограниченная (т. е. вполне определенная) группа юридических лиц, связанных наличием имущественных долей в их уставных капиталах либо возможностью взаимного участия в органах управления.

Определенные формальные признаки построения и развития холдинговых структур присутствуют в действующем законодательстве. Это понятия головного (центрального) общества, дочернего и зависимого общества<sup>3</sup>, групп юридических лиц и аффилированных лиц<sup>4</sup>, понятие взаимозависимых лиц<sup>5</sup>.

Предлагаемые ниже модели формирования и последующего развития холдингов предполагают использование вполне конкретной последовательности принятия управленческих решений при создании сложных и масштабных организационных структур такого типа.

## Базовые формы холдинговых структур

### **Формирование холдинга на основе открытых акционерных обществ с преобладанием или 100%-м участием государственной формы собственности**

Создание холдинга осуществляется следующим образом. Государство учреждает основное (центральное) общество и в его уставный капитал вносит принадлежащие на праве собственности акции других открытых (закрытых) обществ, дочерних по отношению к основному обществу. Учрежденное таким образом общество (центральная компания) становится управляющей (головной компанией) регистрируемого холдинга. Схема формирования представлена на рис. 1.

Создание холдинга осуществляется согласно следующей процедуре. Государство (Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом либо другой уполномочен-

---

<sup>3</sup> Подробнее см. ст. 105, 106 ГК РФ, ст. 6 ФЗ от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ст. 6 ФЗ от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

<sup>4</sup> Подробнее см. ст. 4 Закона РСФСР от 22.03.91 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

<sup>5</sup> Подробнее см. ст. 20 Налогового кодекса РФ.

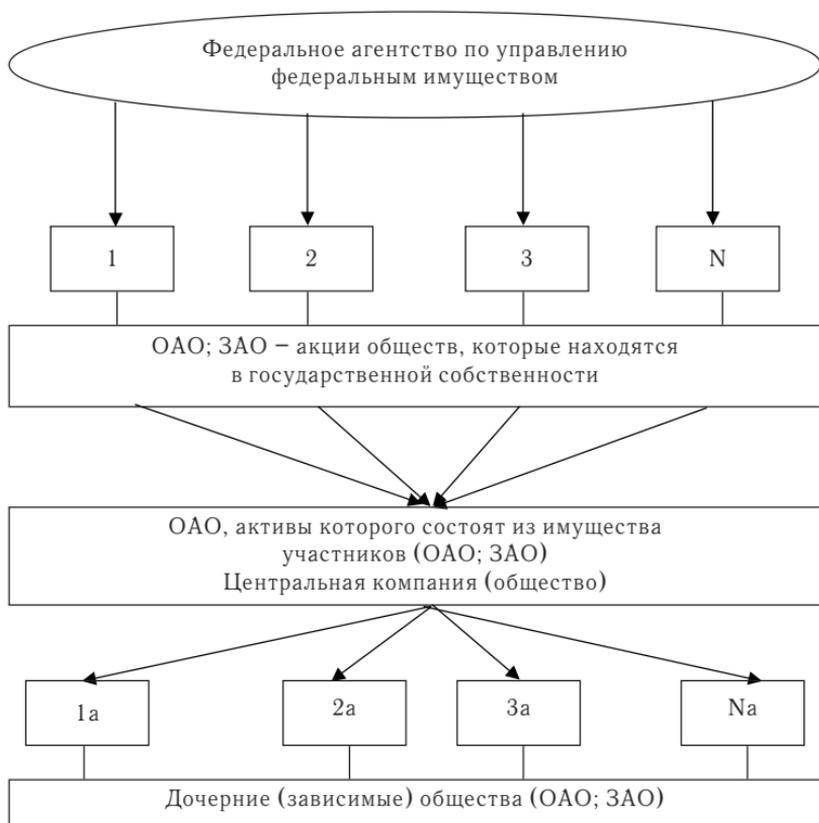


Рис. 1. Схема формирования холдинга с преобладанием или 100%-м участием государственной федеральной собственности

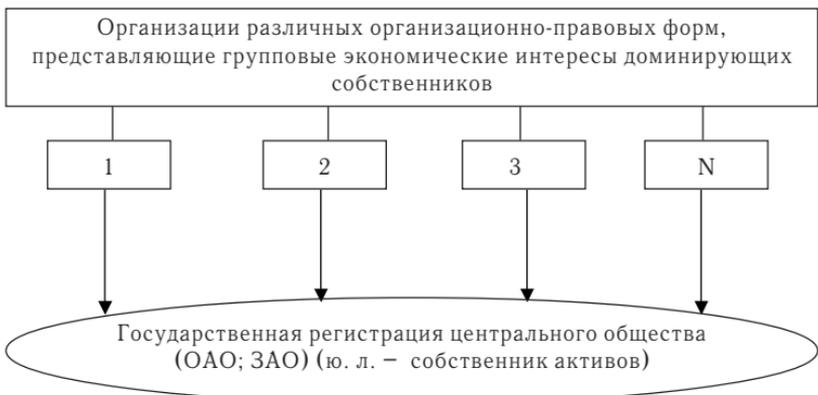
ный орган) учреждает основное (центральное) общество и вносит в его уставный капитал принадлежащие ему акции других открытых или закрытых обществ, которые в этом случае по отношению к основному обществу становятся дочерними (в определенных случаях – зависимыми). Учрежденное таким образом общество (центральная компания) становится управляющей (головной) компанией холдинга.

Особенность такого типа холдинга в том, что главный (или единственный) акционер холдинга – это государство в лице исполнительного органа государственной власти – Федерального агентства по управлению федеральным имуществом (см. рис. 1).

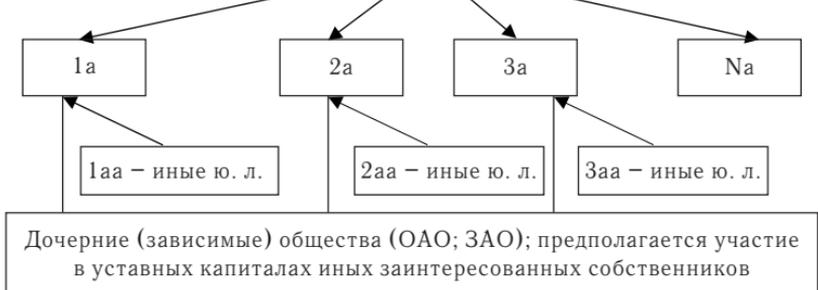
**Создание холдинговых структур на основе акционерных обществ путем последовательной регистрации основного (центрального) и дочерних или зависимых обществ**

Создание холдинга указанного типа предполагает последовательное выполнение следующих двух этапов. На первом этапе (рис. 2) заинтересованные организации – юридические лица (1,2, ...N), это, как правило, организации различных организационно-правовых форм, представляющие экономические интересы доминирующих собственников, учреждают центральное (головное) общество, используя свободные финансовые ресурсы. Это общество становится управляющей компанией. На втором этапе головное общество учреждает дочерние компании (1а,2а,...Na) с участием иных заинтересованных юридических лиц (ю. л.).

**1-й этап**



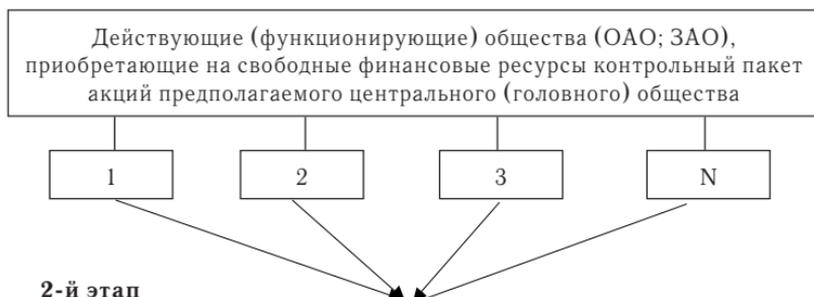
**2-й этап**



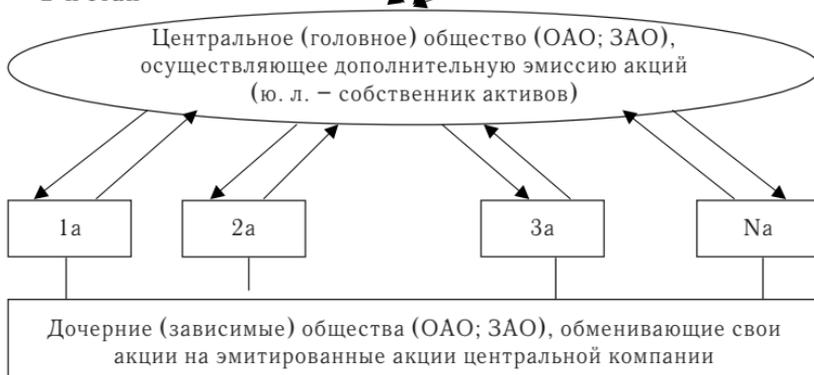
*Рис. 2. Холдинг, предполагающий этапное учреждение основного (центрального) и дочерних (зависимых) акционерных обществ*

**Формирование холдинга посредством последовательного приобретения акций головного общества, затем дополнительной эмиссии акций и последующего их обмена на акции дочерних (зависимых) обществ**

**1-й этап**



**2-й этап**



*Рис. 3. Холдинг, предполагающий формирование основного общества за счет изменения внутренней структуры капитала корпорации (1-й этап – приобретение контрольного пакета акций, 2-й этап – дополнительная эмиссия и обмен акций участников)*

Использование на практике данного типа холдинга предполагает следующие этапы выполнения организационных действий (операций). На первом этапе (рис. 3) доминирующая компания действующего холдинга приобретает контрольные пакеты акций попадающих под ее влияние ОАО (ЗАО) и становится их центральной (головной) компанией. На втором этапе действующим акционерам уже дочерних (зависимых) обществ (ОАО; ЗАО) «предлагается» обменивать принадлежащие им пакеты акций на дополнительно эмитируемые акции центральной (головной) компании. Ука-

занные процедуры позволяют в минимальные сроки выделиться группе эффективных собственников, а значит, уйти от инсайдерского типа контроля собственности (последний предполагает «распыление» роли централизованного управления и выработки стратегических решений экономического развития холдинга).

#### **Формирование «зеркального» холдинга посредством перекрестного владения акциями его участниками**

Модель формирования и развития «зеркального» холдинга предполагает перекрестное владение акциями участников. На первом этапе основное (центральное) общество (ОАО; ЗАО) регистрирует дочернее общество (ОАО; ЗАО) со 100%-й долей собственного участия в ее уставном капитале. На втором этапе дочернее общество (ОАО; ЗАО) посредством скупки акций головного общества (это возможно за счет проведения последним закрытой подписки на дополнительную эмиссию акций головного общества в пользу дочернего) становится обладателем его контрольного пакета акций.

Рассмотренные схемы формирования и развития крупных корпоративных образований, функционирующих в виде интегрированных холдинговых структур, положены в основу организационного строительства вертикально- и горизонтально-интегрированных промышленных и финансовых корпоративных бизнес-структур. Предметное формирование такой бизнес-структуры зависит от доминирования в составе организаций-участников (предприятий-юридических лиц) соответствующей сферы предпринимательской деятельности (производственной: промышленной или транспортной; финансовой: страховой или кредитной; иной).

Изложенное позволяет дать следующее определение холдингу: корпоративное (ассоциативное) объединение коммерческих организаций (юридических лиц), происходящее добровольно или по принуждению на основе экономических (административных) интересов участников (собственников). Такое объединение предполагает контроль и консолидированную ответственность доминирующей (головной) организации.

Любой вид холдинга предполагает наличие основного общества и одного или группы дочерних и зависимых орга-

низаций. Экономические отношения, обуславливающие появление холдингов как сложных организационных структур концентрации капиталов участников, возникают в силу следующих причин:

- владение и распоряжение одним юридическим лицом (основным обществом) контрольным пакетом акций (паями, долями в уставных капиталах) дочерних обществ;
- заключение между участниками договора;
- сложившийся персональный состав членов органов управления (совет директоров) центрального и дочерних обществ.

### Консолидированная финансовая отчетность

Каждая организация-участник холдинга составляет финансовую (бухгалтерскую) отчетность, которая в конечном счете консолидируется в центральном (головном) обществе. Порядок составления такой отчетности регламентирован государством. В настоящее время Государственной думой принят в первом чтении Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности». Рассмотрим некоторые аспекты финансового учета в крупных корпоративных образованиях-холдингах.

Основная цель формирования консолидированной финансовой отчетности заключается в предоставлении исчерпывающей информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности всех предприятий-участников холдинга. Предприятия-участники корпоративного образования (ФПГ, холдинг, иные, часто называемые «группа») согласно действующему законодательству являются самостоятельными субъектами, участвующими в хозяйственном обороте (то есть юридическими лицами различных организационно-правовых форм). Являясь не только юридически самостоятельными, эти субъекты зачастую и структурно обособлены, функционируют в различных регионах страны (иногда мира), а значит, представляют финансовую отчетность по месту своего территориального базирования.

Формально объединяют эти предприятия в конкретную группу отношения собственности. Такие отношения отражают новую экономическую сущность (новую организаци-

онно-экономическую структуру бизнеса) – холдинг, представляющий группу организаций-участников (юридических лиц), которая сама по себе статуса юридического лица не имеет. Такое положение порождает противоречие: формальной организации-юридического лица нет, а отчетность, причем аналогичная по составу и содержанию отчетности предприятия, должна быть. Консолидированная отчетность снимает это противоречие.

Индивидуальная финансовая отчетность отдельного предприятия – корпоративного участника холдинга (центрального общества или его дочерней компании) не отражает реального финансового положения группы. В то же время разобраться и понять финансовое состояние группы (холдинга), оценить хозяйственные результаты ее деятельности, наметить стратегию развития на перспективу представится возможным в том случае, если использовать базовые подходы формирования финансовой (бухгалтерской) отчетности отдельного самостоятельного хозяйствующего субъекта.

Консолидированная финансовая отчетность представляет собой качественно новый уровень формирования финансовой отчетности, такой, где группа (холдинг) выступает в единстве составляющих ее организаций. Для консолидированной отчетности необходимо определить:

- масштаб или границы консолидации, то есть утвердить перечень организаций-участников, образующих консолидированную группу;
- разработать внутрикorporативное положение, регламентирующее порядок и правила консолидации в рамках холдинговой структуры.

При этом следует принять во внимание, что согласно «Порядку ведения сквозных учета и отчетности...» и проекту ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» в консолидированную финансовую отчетность не включается информация о результатах производственно-хозяйственной и финансовой деятельности следующих дочерних обществ:

- ✧ приобретенных холдингом с целью перепродажи в текущем плановом периоде;
- ✧ функционирующих согласно условиям долгосрочных ограничений, значительно снижающих реальные возможности их контроля центральным (головным) обществом.

В чем главное отличие консолидированной финансовой отчетности от сводной отчетности? Консолидированная финансовая отчетность группы (холдинга) формируется группой собственников по всему имуществу, которое контролируется ими совместно. Сводная финансовая отчетность формируется в рамках одного собственника (юридического лица), имеющего в своей организационной структуре филиалы, а также обособленные структурные подразделения.

### Пути развития холдингов

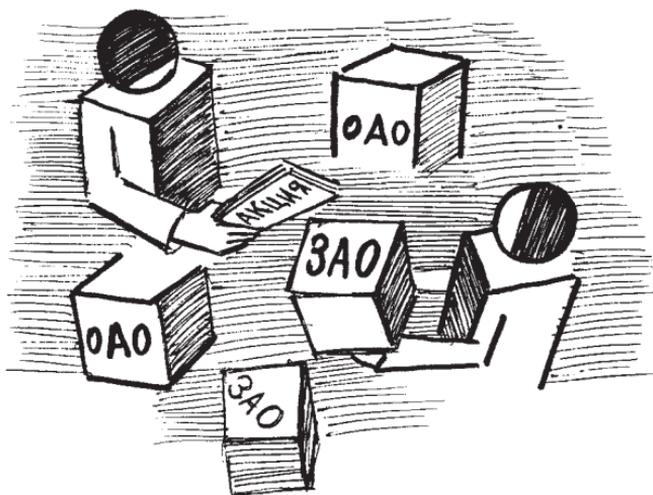
В заключение констатируем, что крупные корпоративные образования, реорганизованные из бывших государственных монополий в форму холдинговых структур, во многом формировались и формируются исключительно на основе концентрации акционерного капитала (как правило, при прямом или косвенном содействии правительства РФ) сырьевых, а не перерабатывающих организаций, способных обеспечить соответствующий уровень конкурентоспособности отечественной продукции на базе переработки сырьевых ресурсов. Такое корпоративное строительство в базовых отраслях национальной экономики часто сопровождалось деконцентрацией производства, значительным, часто необоснованным ростом торгово-посреднических структур, реализующих давальческие схемы кооперации, а также «потребительским» отношением дочерних компаний к центральному обществу. Это обусловило экономическую слабость и неэффективность общекорпоративных стратегий развития крупных интегрированных структур отечественного бизнеса.

Поэтому на первый план выходят вопросы построения прочной правовой базы для упорядочивания отношений государства и крупных интеграционных структур – холдингов. В целях оптимальной сбалансированности экономических интересов государства и стратегического развития холдинговых корпоративных структур национального бизнеса, его интеграции в систему межгосударственных экономических интересов нужны соответствующие сегодняшнему дню организационно-правовые инструменты для

создания, формирования и развития крупных корпоративных образований в высокотехнологичных (авиа-, самолето-, автомобилестроении, отраслях оборонного комплекса) и перерабатывающих отраслях.

Прежде чем использовать мировой опыт развития крупномасштабных межгосударственных (трансконтинентальных) холдинговых структур, следует четко определить и классифицировать формы и границы ответственности как собственников, так и организаций-участников, место их консолидированной и индивидуальной ответственности. А также выработать ясные правила и саму процедуру слияния и разделения холдинговых корпоративных образований.

Отдельным направлением является становление национальной общекорпоративной культуры экономических отношений – дальнейшее эволюционное развитие экономического и юридического взаимодействия центрального и дочерних обществ. Здесь многое зависит от общего уровня развития внутрикорпоративного менеджмента, ведь в конечном счете основным направлением внутрикорпоративного менеджмента должно быть формирование и комплексное развитие самонастраивающегося механизма экономического взаимодействия с учетом факторов эндогенного и экзогенного характера для достижения экономического и социального синергетического эффекта финансово-хозяйственной деятельности.



Тема настоящей статьи – бюджетные отношения субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ.

Все субъекты Российской Федерации по основным принципам формирования бюджетов можно поделить на две группы: регионы-доноры и дотационные регионы. Их пропорция меняется ежегодно зачастую из-за смены налоговых правил и изменений в межбюджетных отношениях, но доля регионов второй группы в несколько раз больше. Бюджетная политика государства в области доходов, к сожалению, направлена в последнее время на увеличение объема финансовых ресурсов, перераспределяемых через центральную бюджетную систему. В такой ситуации федеральному центру легче управлять большой страной в общем и отдельными субъектами Российской Федерации в частности.

---

## Бюджетная арифметика

**В. А. БЫКОВСКИЙ,**

доктор экономических наук,

мэр г. Муравленко,

**О. М. МАРКОВ,**

председатель комитета по экономике г. Муравленко

### Вклад Уральского федерального округа в российскую экономику

Рассмотрим вклад Уральского федерального округа как единого укрупненного налогоплательщика в казну Российской Федерации за последние два года (табл. 1).

По поступлениям в федеральный бюджет Уральский федеральный округ занял первое место в Российской Федерации (рис. 1).

Так, в федеральный бюджет за 2004 г. поступило 530,5 млрд руб., что на 72,5% больше, чем в 2003 г., или 26,9% от общероссийского уровня. В консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ, поступления составили 358,3 млрд руб., в том числе в бюджет субъектов Российской Федерации – 201,2 млрд руб., в местные бюджеты – 157,1 млрд руб., или 43,8% от поступлений в территориальный бюджет.

© ЭКО 2005 г.



**Поступления налогов и сборов в бюджетную систему РФ  
из субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ,  
в 2003–2004 гг., млн руб.**

Субъект РФ	Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ		Платежи во все уровни бюджетов РФ		Фактический вклад в федеральный бюджет России	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Юг Тюменской обл.	26614,0	49672,3	21409,0	49916,1	3784,0	15641,5
Ханты-Мансийский автономный округ	96918,7	143793,8	297006,1	533896,9	199289,4	348975,8
Ямало-Ненецкий автономный округ	49764,6	53973,3	118955,1	184567,0	72590,3	135480,3
Свердловская обл.	40580,4	53212,1	62987,4	74156,4	22603,1	21684,7
Челябинская обл.	33136,4	43934,0	45068,8	54643,2	11640,1	11464,0
Курганская обл.	8441,7	9373,3	5601,9	5991,6	-2484,0	-2713,2
Итого по Уральскому федеральному округу	255456,0	353958,0	550751,0	903171,2	307423,0	530533,1

*Источник табл. 1–3, 5 и рис. 1–2: Официальный сайт Министерства финансов РФ «Отчеты об исполнении бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов».*

При этом самый большой взнос в федеральный бюджет Российской Федерации приходится на налогоплательщиков, осуществляющих свою хозяйственную деятельность на территории Ханты-Мансийского автономного округа. Количество денег, уходящих в Центр на нужды Российской Федерации, в три с лишним раза больше, чем остается в консолидированном бюджете Ханты-Мансийского автономного округа, иными словами, округ платит центру два своих бюджета. С территории Ямало-Ненецкого автономного округа в федеральный бюджет поступает в два раза больше денег, чем остается в консолидированном бюджете округа, иными словами, Ямало-Ненецкий АО платит федеральному

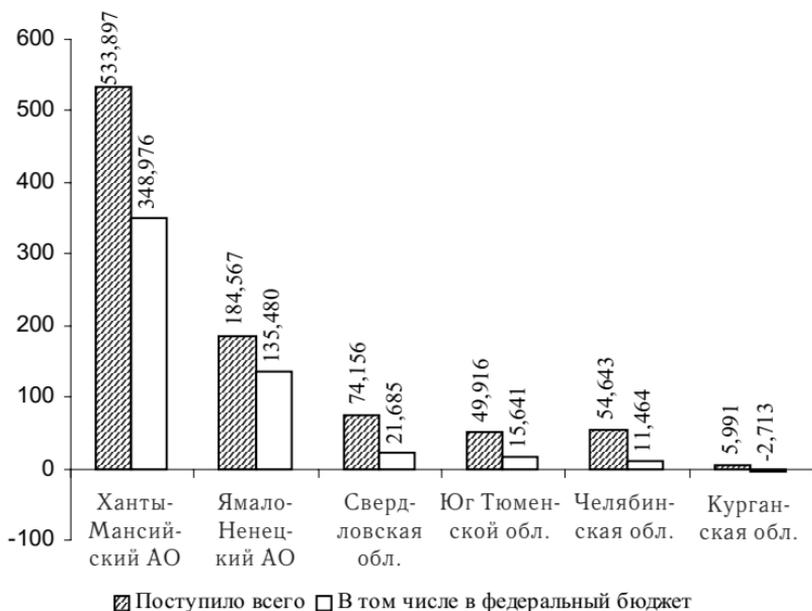


Рис. 1. Поступление налогов и сборов в бюджетную систему РФ из субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ, за 2004 г., млрд руб.

Центру полтора своих бюджета. «Большая Тюмень», т. е. три субъекта Российской Федерации, расположенных на территории Тюменской области, дают в казну государства пятую часть всех налоговых поступлений страны.

Донорами являются также Свердловская и Челябинская области, их взносы в Федерацию соответственно составляют 40 и 30% от собственных расходов.

У Тюменской области большое преимущество: она имеет возможность по соглашению между тремя субъектами РФ распорядиться, согласно ст. 95 ФЗ, частью денег автономных округов. Единственным «безнадежным» по экономическому потенциалу и финансовым возможностям в Уральском федеральном округе остается пока Курганская область.

### Консолидированный бюджет

Рассмотрим источники поступления доходной части бюджетов трех субъектов Российской Федерации,

расположенных на территории Тюменской области – Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов и Юга Тюменской области (табл. 2).

Таблица 2

**Структура доходов Тюменской области в 2001–2004 гг., %**

<b>Вид дохода, год</b>	<b>Юг Тюменской обл.</b>	<b>Ханты-Мансийский АО</b>	<b>Ямало-Ненецкий АО</b>
<i>Налог на прибыль</i>			
2001	14	35	24
2002	11	22	26
2003	10	18	25
2004	45	51	27
<i>Платежи за пользование природными ресурсами</i>			
2001	45	20	22
2002	48	32	30
2003	48	36	21
2004	31	19	14
<i>Налог на доходы физических лиц</i>			
2001	15	19	18
2002	16	22	18
2003	17	21	21
2004	11	13	25
<i>Налог на имущество</i>			
2001	5	6	8
2002	5	10	8
2003	5	9	13
2004	3	5	14
<i>Прочие налоги, сборы и пошлины</i>			
2001	18	18	26
2002	17	8	14
2003	17	12	15
2004	8	8	11
<i>Неналоговые доходы</i>			
2001	3	2	2
2002	3	3	4
2003	3	4	5
2004	2	4	9

У каждого из этих субъектов – свои особенности формирования доходной части бюджета. Например, на протяжении последних лет бюджет Юга Тюменской области в значительной степени формировался за счет платежей за пользование природными ресурсами, добываемыми на Севере области. Увеличивалась доля налога на доходы физических лиц, что говорит о повышении зарплаты. Каждый год меняется доля налога на прибыль. Таково влияние налогового законодательства и действий налогоплательщиков. Резкое увеличение доли налога на прибыль в доходной части бюджета Юга Тюменской области является, видимо, результатом значительного роста мировых цен на нефть, а также давления Центра на компании через налоговые органы.

В Ханты-Мансийском автономном округе за последние четыре года наблюдалось резкое снижение доли налогов на прибыль и имущество. Это подорвало рост доходной базы богатого региона. В результате возросла роль платежей за пользование природными ресурсами и налога на доходы физических лиц. Резкое уменьшение платежей за пользование природными ресурсами должно было подорвать доходную базу бюджета Ханты-Мансийского АО в 2004 г. Но большой резерв по доходам окружного бюджета был реализован по налогу на прибыль.

Этому способствовала высокая цена на нефть на мировом рынке, а также помогли расчеты с автономным округом вертикально-интегрированных нефтяных компаний, действующих на его территории.

В Ямало-Ненецком автономном округе с 2000 по 2004 гг. наблюдался рост доли налогов на доходы физических лиц. Это является положительной тенденцией. Росла доля налога на имущество (заметим, что в Ханты-Мансийском автономном округе наблюдался обратный процесс). Менее значительна, чем на Юге Тюменской области и в Ханты-Мансийском автономном округе, доля платежей за пользование природными ресурсами. Даже в случае их отсутствия у бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа остается высокий потенциал по доходам. Будущее территории обеспечено, если не перенаправлять финансовые потоки в сторону Большой Тюмени.

Три субъекта Федерации Тюменской области в 2004 г. делили консолидированный бюджет области следующим образом (рис. 2).

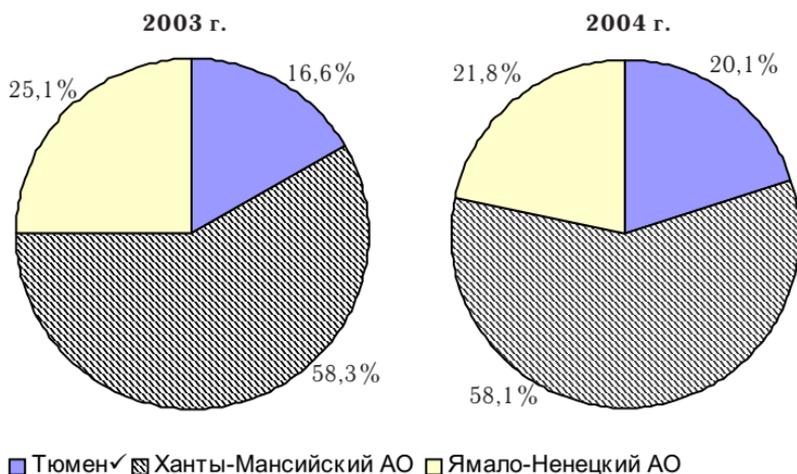


Рис. 2. Расходы консолидированного бюджета Тюменской области (с округами), %

Больше половины – 58% консолидированного бюджета трех субъектов Федерации, расположенных на территории Тюменской области, составляли расходы бюджета Ханты-Мансийского автономного округа. Это самая весомая и значительная часть, практически соответствующая взносу округа в валовой продукт Тюменской области. А он составил в 2004 г. 54%. Четвертую часть консолидированного бюджета Тюменской области составляют расходы Ямало-Ненецкого автономного округа при доле в валовом продукте Тюменской области – 37%.

Расходы Юга области составили 17% консолидированного бюджета Тюменской области при доле в валовом продукте – 9%.

Приведенные бюджетные показатели рассматриваемых субъектов Российской Федерации являются индикатором социально-экономического развития региона и основой для обеспечения качества жизни населения. Можно сделать вывод –

в 2004 г. соотношение потребленных бюджетных денег тремя субъектами Российской Федерации, расположенными на территории Тюменской области, к их вкладу в региональный внутренний продукт не вызывает раздражения. Кредитором здесь выступает Ямало-Ненецкий автономный округ.

По доходам картина несколько иная: 2004 г. по этим показателям оказался не характерным, поэтому анализ возможен только по окончании 2005 г.

В 2005 г. и в последующий период предстоит большая работа: изменить и упорядочить бюджетные потоки между Тюменской областью, автономными округами и муниципальными образованиями Большой Тюмени. Реформа будет иметь, как и все новое, положительные и отрицательные последствия. Некоторое выравнивание бюджетной обеспеченности – процесс необходимый и неизбежный. Важно, чтобы процесс происходил поэтапно и не был бы похож на революцию. Если процесс пойдет по неверному пути, то стабильность на Севере может быть подорвана, а это не выгодно никому, кроме радикальных политиков.

### Остатки на счетах

**В** советские времена было принято говорить, что жизнь в стране улучшается, если происходило увеличение сумм вкладов жителей страны в сберегательных кассах. Можно ли рассуждать по аналогии, что от увеличения остатков бюджетных средств в конце года на счетах департаментов финансов в субъектах Российской Федерации жизнь в регионе улучшается? Приведем данные бюджетных остатков в конце отчетного периода (табл. 3).

Деньги в бюджетной сфере нужны всегда и везде. Это и расчет с подрядчиками за проведенные строительные и ремонтные работы, за благоустройство, погашение кредиторской задолженности, закупки материалов и оборудования для жизнеобеспечения региона. Хочется даже премию выдать бюджетникам, у которых невысокая заработная плата! Когда есть деньги в бюджете – это счастливое настоящее для руководителя региона, это уверенность, соответствующий настрой на работу.

**Состояние бюджетов в субъектах РФ, входящих  
в Уральский федеральный округ, в 2000–2004 гг., млн руб.**

Год	Ямало- Ненецкий АО	Ханты- Мансий- ский АО	Тюмен- ская обл.	Свердлов- ская обл.	Челябин- ская обл.	Курган- ская обл.
2000	574	13498	328	653	397	17
2001	294	7014	1518	835	326	44
2002	1495	3364	1715	685	1153	78
2003	2908	4346	2172	582	4904	145
2004	4819	22877	17192	1399	10483	153

Как показывают данные табл. 3, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий автономные округа, Тюменская и Челябинская области живут неплохо, они начинают 2005 г. с хорошим финансовым запасом. Свердловская и Курганская области кажутся бедными родственниками по сравнению с соседями по Уральскому федеральному округу. Значительный рост доходной базы бюджетов и внедрение казначейской системы, которая экономит и упорядочивает расходование средств, в последние годы приводит к тому, что деньги в бюджетах имеются не только у богатой Москвы, но и в промышленно-развитых районах.

### Оптимизация затрат

**О**снова Уральского федерального округа – его промышленный потенциал, но рассмотрим кратко и эффективность сельскохозяйственного сектора.

Приведем статистические данные по производству продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий в январе–декабре 2004 г. (табл. 4).

Наибольших успехов в сельском хозяйстве за последний год добились на Юге Тюменской области. Там самый высокий прирост сельскохозяйственной продукции и самое эффективное производство при расчете на душу населения. Сельское хозяйство – это отрасль, которая требует поддержки государства, в том числе и субъектов Российской Феде-

Таблица 4

**Производство сельскохозяйственной продукции  
в Уральском федеральном округе (январь–декабрь 2004 г.)**

<b>Регион</b>	<b>Всего, млрд руб.</b>	<b>Доля в Уральском федеральном округе, %</b>	<b>2004 г. к 2003 г., %</b>	<b>На душу населения, тыс. руб.</b>
Уральский федеральный округ	87,307	100,0	...	7,089
Тюменская область	24,566	28,1	104,8	7,467
<i>В том числе:</i>				
Ханты-Мансийский АО – Югра	3,201	3,6	103,0	2,198
Ямало-Ненецкий АО	0,582	0,7	94,8	1,131
Тюменская область (без АО)	20,783	23,8	105,5	15,763
Курганская область	12,233	14,0	89,2	12,184
Свердловская область	26,345	30,2	99,8	5,923
Челябинская область	24,163	27,7	88,7	6,762

*Источник:* Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области: «Социально-экономический мониторинг регионов Уральского федерального округа» (статинформация)

рации. Представим фактические затраты за последние пять лет на сельское хозяйство в консолидированных бюджетах субъектов Российской Федерации Уральского федерального округа (табл. 5).

Таблица 5

**Бюджетные затраты на сельское хозяйство субъектов РФ  
Уральского федерального округа (2000–2004 гг.),  
руб. на душу населения**

<b>Субъект Федерации</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Ямало-Ненецкий АО	950	1102	1990	1487	1808
Ханты-Мансийский АО	350	384	356	368	403
Тюменская обл.	807	1510	692	782	685
Свердловская обл.	130	132	145	223	313
Челябинская обл.	95	103	151	103	194
Курганская обл.	67	130	146	257	186

На рубль произведенной сельскохозяйственной продукции на Юге Тюменской области дотация составляет из бюджета субъекта Федерации 4 коп., а в Курганской области – всего 1,5 коп. На Севере сельскохозяйственная продукция обходится значительно дороже. Так, например, в Ханты-Мансийском АО на рубль произведенной сельскохозяйственной продукции приходится 18 коп. дотаций из окружного бюджета, а в Ямало-Ненецком – 1 руб. 60 коп. Изучение и освещение этой диспропорции требует отдельного исследования. Но при этом всем понятно, что неэффективное использование бюджетных денег – не такая уж редкость.

---

### **«ЭКО»-ИНФОРМ**

---

**Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника по регионам Сибирского федерального округа за январь 2005 г.**

<b>Регион</b>	<b>Руб.</b>	<b>В % к средней заработной плате по России</b>
Республика Алтай	5388	76,5
Республика Бурятия	6708	95,3
Республика Тыва	6631	94,2
Республика Хакасия	6868	97,6
Алтайский край	4286	60,9
Красноярский край	9235	131,2
Иркутская область	8152	115,8
Кемеровская область	7772	110,4
Новосибирская область	6370	90,5
Омская область	6003	85,3
Томская область	8241	117,1
Читинская область	6693	95,1

Среднемесячная заработная плата по России за январь 2005 г., по предварительным данным, составила 7039 руб.

Более подробно эти данные можно посмотреть в информации Новосибирскстата «Социально-экономический мониторинг регионов Сибирского федерального округа» (номер по каталогу статистических изданий 1.10-1).

**По данным Новосибирскстата,  
E-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru**

# Развитие реального сектора экономики Волгоградской области

Ю. И. СИЗОВ,  
вице-губернатор Волгоградской области

## Состояние

Волгоградская область по производству валового регионального продукта на одного занятого в экономике занимает четвертое место в Южном федеральном округе, уступая Республике Калмыкия, Краснодарскому краю и Астраханской области. При этом в структуре ее валового регионального продукта преобладают товаропроизводящие отрасли (56,0%). А вот в структуре основных фондов области основную долю составляют фонды отраслей, производящих услуги (более 62%).

Аналогичная ситуация наблюдается и в целом по Южному федеральному округу, где на долю основных фондов отраслей, производящих услуги, приходится более 66% всех основных фондов, а товаропроизводящие отрасли создают в 1,5 раза больше валового регионального продукта, чем отрасли, производящие услуги. Причина в том, что производительность труда в отраслях, производящих товары, в 2,5 раза выше, чем в отраслях, оказывающих услуги.

Волгоградская область имеет положительное внешнеторговое сальдо. При этом доля машиностроительной продукции в общем объеме импорта превышает 29%.

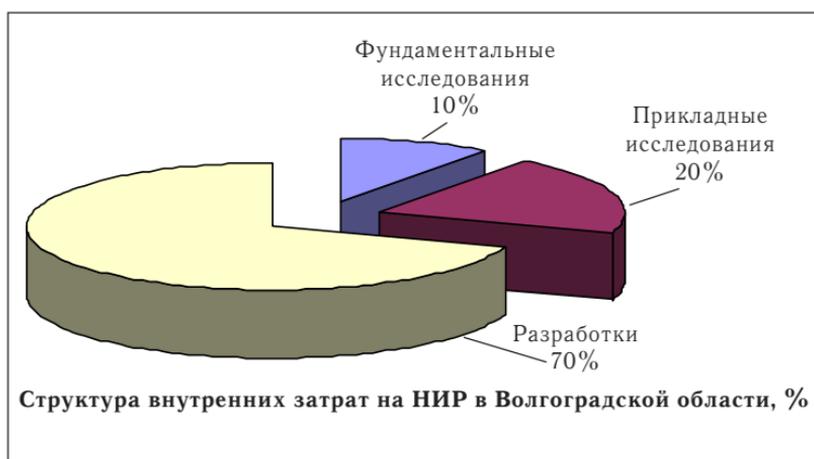
Наряду с положительными в экономике Волгоградской области действуют и негативные тенденции: увеличивается износ фондов (доля изношенных основных фондов приблизилась к 50%, в промышленности она перевалила за 20%, в сельском хозяйстве превысила 22%, в строительстве – 27%, на транспорте достигла 23%, в отраслях связи вплотную подошла к 12%); качество выпускаемой продукции существенно отстает от зарубежных аналогов; низок уровень

© ЭКО 2005 г.



фондоотдачи, недостаточна инновационная активность организаций (только 13,5% инновационно-активных организаций области занимаются приобретением новых технологий, из них лишь 8,5% имеют патенты и патентные лицензии).

После 1998 г. доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции сократилось более чем в два раза и не превышает сейчас 1%. Главным фактором ухудшения инновационной деятельности в промышленности Волгоградской области является недостаток собственных денежных средств у предприятий и низкий инновационный потенциал хозяйствующих на территории области субъектов. Структура внутренних затрат области на исследования и разработки показана на рисунке.



Имеющиеся в области денежные средства направляются преимущественно в промышленность, при их дефиците в сельском хозяйстве. В результате *сельскохозяйственные фонды* в Волгоградской области изношены больше, чем *фонды в промышленности*.

## Перспективы

**П**ерспективы подъема экономики Волгоградской области отражены в Программе социально-экономического развития области на 2005 год и на период до 2010 года (утверждена законом Волгоградской области от 30.10.2003 г.).

Согласно Программе, к 2010 г. валовой региональный продукт увеличится почти на 85% по сравнению с 2004 г., а **приходящийся на душу населения области объем промышленного производства удвоится** (табл. 1). Изменятся и объемы выпуска важнейших видов продукции (табл. 2). В основе такого развития будут повышение производительности труда и создание новых рабочих мест.

Таблица 1

**Динамика основных макроэкономических показателей  
Волгоградской области в 2004–2010 гг., в сопоставимых ценах**

Показатель	2004	2005	2010
ВРП, млрд руб.	143,9	162,3	265,5
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	1217,9	1235,0	1253,5
Объем промышленной продукции на душу населения, тыс. руб./чел.	40,1	44,9	87,4
Объем продукции сельского хозяйства на душу населения, тыс. руб./чел.	12,0	13,3	21,5
Среднедушевые денежные доходы населения, тыс. руб./чел.	4,6	5,5	12,3
Производительность труда, тыс. руб. на одного занятого в экономике	118,2	131,4	211,8

Таблица 2

**Производство важнейших продуктов промышленности  
в натуральном выражении в Волгоградской области  
в 2004–2010 гг.**

Показатель	2004	2005	2010
Электроэнергия, млн кВт·ч.	17200	17300	17300
Бензин автомобильный, тыс. т	1249,8	1249,8	1260,0
Дизельное топливо, тыс. т	2531,0	2531,0	2531,0
Готовый прокат черных металлов, тыс. т	276,0	290,0	360,0
Трубы стальные, тыс. т	810,0	890,0	1100,0
Автошины, тыс. шт.	2732	2510	3000,0
Тракторы, шт.	3000,0	3500,0	3500,0
Хлопчатобумажные ткани, млн кв. м	187,0	190,0	200,0
Изделия трикотажные	1200,0	1300,0	1500,0
Обувь	82,0	83,0	85,0

### **Двукратное увеличение промышленной продукции**

Волгоградской области к 2010 г. потребует развития транспортного комплекса: обновления подвижного состава, реконструкции Волго-Донского судоходного канала, строительства дополнительных взлетно-посадочных полос и т. д.

В рассматриваемый период в Волгоградской области для устойчивого развития агропромышленного комплекса (АПК) предусматриваются: государственная поддержка АПК; развитие племенного животноводства и элитного семеноводства; оказание помощи личным подсобным хозяйствам; финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий; льготное кредитование сельхозпроизводителей, развитие системы кредитной и производственной кооперации; социальное развитие села; земельная реформа.

Решение всех этих задач немислимо без соответствующего развития капитального строительства. Для этого предусматривается привлечение инвестиций в экономику, формирование бюджета развития и применение налоговых льгот, расширение ипотечного кредитования жилищного строительства, развитие стройиндустрии, реформирование жилищно-коммунального хозяйства и сектора строительства, а также газификация и строительство дорог.

Наряду с ростом традиционных отраслей экономики произойдет опережающее развитие секторов «новой» экономики. Речь, прежде всего, идет об информатизации и компьютеризации, единой информационно-образовательной сети, электронной торговле, сети управления и передачи данных, системе государственных закупок.

Результатом выполнения намеченной программы будет повышение уровня жизни населения области. В то время как стоимость минимального продовольственного набора и величина прожиточного минимума в 2005–2010 гг. повысятся в 1,36–1,44 раза, среднедушевые денежные доходы населения вырастут в 2,6–2,7 раза, и более чем в 4 раза превзойдут величину прожиточного минимума.

В 2003 г. государство в лице Министерства промышленности и науки РФ<sup>1</sup> приняло решение о финансировании 12 мегапроектов по важнейшим направлениям внедрения новых технологий в производство. В данной статье рассматриваются проблемы определения коммерческой и общественной эффективности одного из мегапроектов «Разработка и промышленное освоение катализаторов и каталитических технологий нового поколения для производства моторных топлив».

---

## Как определить коммерческую и общественную эффективность проекта?

На примере разработки и промышленного освоения катализаторов нового поколения

**А. О. БАРАНОВ,**  
доктор экономических наук,  
**Т. С. НОВИКОВА,**  
кандидат экономических наук,  
Новосибирский государственный университет

### Комплексный анализ коммерческой и общественной эффективности проектов

В условиях несформировавшихся рынков необходимо не только создавать общие институциональные условия для развития инвестиционного процесса, но и осуществлять целенаправленное воздействие на реализацию отдельных проектов, служащих стержнем структурных преобразований в экономике. Среди них ведущее место занимают проекты, обеспечивающие переход нашей страны к инновационному пути развития. Обоснование принадлежности

---

<sup>1</sup> В 2004 г. в ходе административной реформы Министерство промышленности и науки было расформировано. Управление мегапроектами распределено между Министерством науки и образования РФ и Министерством промышленности и энергетики РФ.



определенных проектов к этой подгруппе и выбора форм их поддержки требует разработки соответствующих методов проектного анализа, акцентирующих внимание на различии частных и общественных оценок.

Рассматриваемые методы достаточно подробно представлены в базовом нормативном документе по оценке инвестиционных проектов в России<sup>2</sup> и в работах отечественных экономистов<sup>3</sup>. Они получили широкое практическое применение в деятельности банков развития, прежде всего Всемирного банка, в форме особого экономического аспекта проектного анализа<sup>4</sup>. Распространение этих методов объясняется настоятельной необходимостью общественной оценки проектов, реализующихся в частном секторе, но требующих государственной поддержки.

Обычно выделяют два вида эффективности проекта: коммерческая (финансовая), учитывающая выгоды и затраты, проявляющиеся в фактических денежных потоках при реализации проекта для совокупности частных участников, и общественная (экономическая, социально-экономическая), учитывающая последствия реализации проекта с точки зрения общества в целом.

По сочетанию коммерческой и общественной эффективности проекты можно подразделить на три основные группы. В стабильной рыночной экономике наиболее многочисленную *первую группу* образуют типичные проекты, реализуемые в частном секторе и характеризующиеся достаточно высоким уровнем коммерческой эффективности. Они выгодны и жизнеспособны с частной точки зрения и частично финансируются предприятиями из собственных средств, но главным образом — обычными рыночными финансовыми институтами за счет выпуска ценных бумаг или получения долгосрочных кредитов.

---

<sup>2</sup> Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. М.: Экономика, 2000.

<sup>3</sup> Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2002.

<sup>4</sup> G. P. Jenkins, A. C. Harberger. Cost-benefit analysis of investment decisions. Manual. Queen's University, Canada, 2001.

Ко *второй группе* относятся проекты, реализуемые в общественном секторе и характеризующиеся высоким уровнем общественной эффективности при низком или даже отрицательном уровне коммерческой эффективности. В таких проектах производятся особые виды продукции, связанные с выпуском общественных товаров или ориентированных на достижение целей социально-экономической стабильности (например, безопасность или здравоохранение).

Проекты *третьей*, промежуточной группы характеризуются сочетанием низкой коммерческой и высокой общественной эффективности, однако осуществляются в частном секторе. Такие проекты называют общественно значимыми, требующими государственной поддержки, или проектами государственного значения. Их осуществление приносит обществу значительные чистые выгоды, однако в связи с низкой финансовой эффективностью на микроуровне не находится участников, заинтересованных в их реализации. Государство не может и не должно полностью их финансировать: ведь для обеспечения стабильного развития рыночных отношений осуществление большинства проектов должно происходить в частном секторе. Но для проектов указанной группы необходимо финансирование за счет специальных финансовых институтов типа банков развития, создание льготных условий с предоставлением государственной поддержки.

При этом государство призвано выступать в качестве специфического участника, приводящего в соответствие коммерческую и общественную эффективность с помощью непосредственной поддержки или через банки развития. При предоставлении поддержки коммерческая эффективность возрастает до уровня, приемлемого для частных участников.

В развитых странах применяются отлаженные, стабильные формы и методы государственного вмешательства. В странах с переходной экономикой, с одной стороны, возникает острая потребность в системной трансформации экономики за счет активной общественной политики, с другой — деятельность государства сопряжена с высоким уровнем риска в связи с коррупцией и другими формами поиска политической ренты.

Важнейшим механизмом, обеспечивающим снижение риска, выступает, в частности, предоставление государственной поддержки инвестиционным проектам.

## Общая характеристика эффективности проекта

Проект «Разработка и промышленное освоение катализаторов и каталитических технологий нового поколения для производства моторных топлив» стал одним из победителей конкурса в 2003 г.<sup>5</sup> В проекте обеспечивается рост эффективности нефтеперерабатывающего производства России за счет углубления переработки углеводородного сырья, а также снижения его зависимости от импорта катализаторов крекинга и риформинга на основе применения соответствующих новейших отечественных катализаторов.

Для проведения расчетов была разработана финансовая модель, состоящая из четырех основных блоков: производство катализаторов крекинга, производство катализаторов риформинга, сводная модель, блок исходной информации. Показатели проекта представлены в виде системы взаимосвязанных таблиц, соответствующих подходу отечественных Методических рекомендаций 2000 г. и зарубежных методик проектного анализа.

Модели производства катализаторов являются центральным звеном модельного комплекса и представлены наиболее детально. Они имеют одинаковую структуру и включают следующие составные части:

- ✓ **базовые расчеты продажи, инвестиции, основной капитал, операционные издержки, оборотный капитал, налогообложение, финансирование;**
- ✓ **прогноз денежных потоков и соответствующих показателей коммерческой эффективности, включая денежный поток проекта (от операционной и инвестиционной деятельности), денежный поток для финансового планирования (от опера-**

---

<sup>5</sup> Подробнее проблему взаимодействия государства и частных участников данного проекта см.: *Анфимова Н. П., Баранов А. О., Носков А. С., Новикова Т. С.* Взаимодействие государства и частных участников при реализации инновационных проектов государственного значения // Журнал об инновационной деятельности // Инновации. 2004. № 5(72). С. 52–56.

ционной, инвестиционной и финансовой деятельности); денежный поток для государства; денежные потоки для предприятий по производству катализаторов;

- ✓ прогноз денежных потоков и соответствующих показателей общественной эффективности;
- ✓ финансовые прогнозы отчета о прибылях и убытках, балансового отчета.

Модель производства катализаторов крекинга была разработана для прогнозирования развития Омской катализаторной фабрики, в настоящее время входящей в состав Омского нефтеперерабатывающего завода, модель производства катализаторов риформинга – для ЗАО «Промышленные катализаторы» (г. Рязань). Оценка эффективности производства новых катализаторов проводилась на основе анализа приростов показателей в результате осуществления проекта, для этого сравнивалась ситуация «с проектом» и «без проекта». Поэтому обе модели производства катализаторов были построены в двух вариантах соответственно.

Основные эффекты развития катализаторного производства находятся за пределами предприятий, производящих катализаторы. Это приводит к существенному различию коммерческой эффективности, учитывающей финансовые затраты и результаты в рамках катализаторного производства, и общественной эффективности, учитывающей последствия реализации проекта в целом.

Особенности анализа и соответствующие факторы, приводящие к расхождению оценок общественной и коммерческой эффективности проекта, можно сгруппировать по трем направлениям:

- выявление выгод и затрат, связанное с исключением перераспределительных эффектов (прежде всего за счет налогов), добавлением косвенных и внешних эффектов;
- способы измерения выгод и затрат, связанные с применением так называемых теневых цен (в частности, измерение в мировых ценах);
- соизмерение выгод и затрат во времени, связанное с применением социальной ставки дисконтирования.

Общественная эффективность проекта определяется следующими факторами:

- **прирост налоговых поступлений за счет развития катализаторного производства и нефтепереработки;**
- **эффекты в нефтепереработке:**
- **различие цен на импортные и отечественные катализаторы;**
- **прирост продаж бензина при использовании новых катализаторов за счет увеличения октанового числа и прироста выхода бензина;**
- **инвестиции в реконструкцию и соответствующий прирост основных фондов в нефтепереработке;**
- **инвестиции в НИОКР за пределами катализаторного производства и нефтепереработки, связанные с разработкой и промышленным освоением каталитических технологий.**

Наиболее значительные эффекты возникают в сфере применения новых каталитических технологий и связаны с использованием катализаторов в нефтепереработке, прежде всего с приростом продаж бензина. Оценка влияния данного фактора используется в качестве одного из двух показателей выполнения условий государственного контракта и детально анализируется с использованием методов «без дисконтирования» и «с дисконтированием».

### **Прогнозный расчет прироста продаж бензина**

Основной экономической эффект от применения новых катализаторов в нефтеперерабатывающей отрасли связан с приростом продаж бензина. Расчет данного эффекта представлен в табл. 1 (без учета дисконтирования).

Прирост продаж бензина определяется качественными характеристиками новых катализаторов и возникает за счет одновременного действия двух факторов: увеличения октанового числа и выхода бензина. Соответствующие характеристики составляют одно из важнейших преимуществ новых катализаторов.

В маркетинговом анализе проекта одновременно с оценкой потребности в новых катализаторах определялась и мощность установок нефтепереработки, использующих эти катализаторы. При этом предполагалось, что производственные мощности установок задействованы на уровне 95% (при фактическом значительно меньшем уровне их использования), выход бензинов крекинга составляет 55,5%, а бензи-

**Прирост продаж бензина при использовании новых катализаторов, млн руб.**

	Бензины крекинга: прирост		Бензины риформинга: прирост	
	октанового числа	выхода бензина	октанового числа	выхода бензина
Изменение фактора	1,0	0,02	1,5	0,03
Объем, млн т	5,167	9,310	2,287	2,660
Цена, руб./октан-тонна	120,0		119,0	
Цена, руб./т		11027,0		11787,0
Итого прирост продаж бензина по факторам и катализаторам	619,3	2053,3	408,4	940,6
Итого прирост продаж бензина по катализаторам	2672,6		1349,0	
Итого прирост продаж бензина	4021,6			

нов риформинга – 86%. Степень использования мощностей обоснована прогнозируемым в России существенным ростом производства бензина и увеличением доли высокооктановых бензинов.

С учетом этих предположений, 5527 т новых катализаторов крекинга, производимых при реализации проекта в течение 2004–2006 гг., используются на установках с объемами перерабатываемого сырья в размере 9,310 млн т или производством крекинг-бензина в объеме 5,167 млн т; а 546 т новых катализаторов риформинга применяются для перезагрузки на установках, характеризующихся переработкой сырья в размере 2,660 млн т или производством риформинг-бензина в объеме 2,287 млн т.

В качестве условной цены крекинг-бензина использовалась цена равного по октановому числу бензина АИ-92, для риформинг-бензина – цена наиболее близкого по октановому числу бензина АИ-95 (расчеты проводились на основе цен 2002 г., структуры бензинового фонда и 10%-го роста цен на бензин в 2003 г.). Для бензинов крекинга цена зада-

валась на уровне 11027 руб. за тонну с учетом акциза и НДС  $((6345 + 3000) \times 1,18)$ , для бензинов риформинга – 11787 руб.  $((6989 + 3000) \times 1,18)$ .

Кроме того, рассчитывалась цена октан-тонны. Поскольку октановое число крекинг-бензина, производимого с использованием нового катализатора, устанавливается на уровне 92 (см. табл. 1), отраслевая стоимость октан-тонны бензина крекинга с учетом акциза и НДС равняется 120 руб.  $(11027/92)$ . Для риформинг-бензина октановое число достигает уровня 99, отраслевая стоимость октан-тонны бензина риформинга равняется 119 руб. с учетом акциза и НДС.

Для определения прироста продаж бензина каждого вида необходимо умножить изменение фактора (роста либо октанового числа, либо выхода бензина) на соответствующие объемы, а затем – на цены. Производство прироста позволяет определить дополнительное количество октан-тонн, возникающих за счет применения новых катализаторов на установках.

Таким образом, в результате применения нового катализатора крекинга прирост производства и продаж бензина крекинга в 2005–2006 гг., измеренный в постоянных ценах 2003 г. с учетом НДС и акциза, составляет 2672,6 млн руб., в том числе 619,3 млн руб. – за счет роста октанового числа и 2053,3 млн руб. – за счет увеличения объемов выхода бензина; прирост производства и продаж бензина риформинга-биформинга составляет 1349,0 млн руб., в том числе 408,4 млн руб. – за счет роста октанового числа и 940,6 млн руб. – за счет увеличения объемов выхода бензина.

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод, что в результате частичного внедрения новых катализаторов крекинга (42% рынка) и риформинга-биформинга (100% рынка) в 2005–2006 гг. в нефтеперерабатывающей промышленности России производство и реализация продукции нефтепереработки могут быть дополнительно увеличены на 4021,6 млн руб.

Для проекта разработки и промышленного освоения новых катализаторов ключевым показателем особенности проекта является отношение суммарного прироста выпуска

продукции катализаторных производств и нефтепереработки к инвестициям в НИОКР, финансируемым за счет бюджетных средств.

В качестве важнейшего условия заключения государственного контракта на выполнение работ в 2003–2006 гг. выдвигалось требование более чем пятикратного превышения прироста продукции в результате реализации проекта по отношению к объему его бюджетного финансирования. Для данного проекта превышение должно составить 7,1, то есть, учитывая выделение средств федерального бюджета для финансирования проекта на сумму 350 млн руб., государственный контракт предусматривает минимальный прирост продукции в объеме 2500 млн руб.

Расчет суммарного прироста продукции в результате внедрения новых катализаторов представляет собой наиболее крупную составную часть абсолютного показателя эффективности проекта. В результате реализации проекта объем производства и продаж (с учетом НДС) новых катализаторов крекинга составит 603 млн руб., риформинга – 273 млн руб., в целом – 876 млн руб. Для оценки общего увеличения выпуска продукции необходимо добавить к ним рассмотренный выше прирост продаж бензина.

В результате осуществления проекта в 2004–2006 гг. суммарный прирост производства и продаж новых катализаторов и бензина, производимого с их использованием, в нефтеперерабатывающей промышленности России составит 4897 млн руб. Это превышает предусмотренный в государственном контракте прирост объема производства продукции на 2397 млн руб.

При этом показатель отношения прироста выпуска продукции и инвестиций в НИОКР, финансируемых за счет бюджетных средств, равняется 14, что существенно превышает нормативный пятикратный уровень.

### **Общественная эффективность проекта**

Расчет общественной эффективности показывает, что реализация проекта обеспечивает получение чистого дисконтированного дохода при 10%-й ставке на сумму

2768,3 млн руб. Без дисконтирования чистый доход равняется 4168,7 млн руб. (см. рисунок).

Одновременно коммерческая эффективность во временных рамках проекта (2003–2006 гг.) устанавливается на существенно более низком уровне по сравнению с общественной эффективностью: при 10%-й ставке дисконтирования собственно катализаторные производства в заданных временных рамках проекта приносят положительный чистый доход в размере 137,3 млн руб.; при расчете без дисконтирования – 274,4 млн руб.

Сроки окупаемости проекта практически совпадают при различных ставках дисконтирования. Для общественной эффективности при 10%-й ставке срок составляет 3,3 года (13,1 кварталов), при 0-й ставке – 3,2 года (12,7 кварталов). Расчет коммерческой эффективности показывает, что проект окупается при 10%-й ставке дисконтирования за 3,63 года (14,5 кварталов), а без дисконтирования – за 3,6 года (14,4 кварталов). То есть сроки окупаемости приближаются к моменту завершения проекта. Это связано с ограниченными временными рамками проекта, при которых основной положительный вклад в доход вносит ликвидационная стоимость, определяемая для завершающего периода.

Внутренний уровень доходности, используемый в качестве важнейшего показателя общественной эффективности, составляет 95%. Для коммерческой эффективности проекта он находится на существенно более низком уровне – 30,7%.

Таким образом, расчет всех основных показателей свидетельствует о высокой общественной и достаточной коммерческой эффективности проекта производства новых катализаторов крекинга и риформинга.

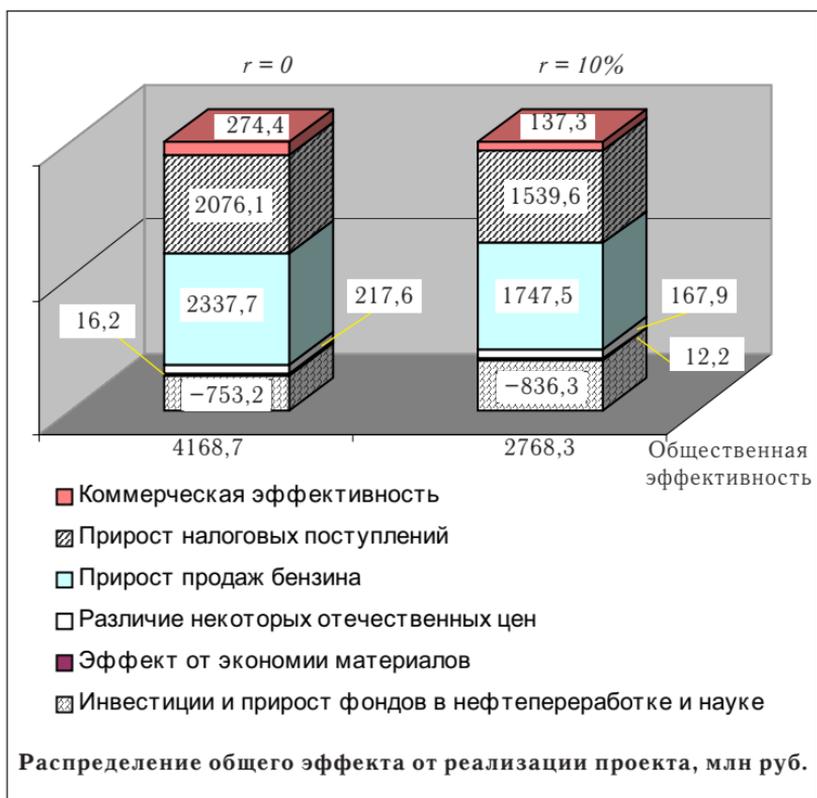
Распределение общего эффекта от реализации проекта по основным факторам, приводящим к различию коммерческой и общественной эффективности, показано на рисунке.

Вклад собственно катализаторных производств в общий чистый дисконтированный доход, рассчитанный на основе коммерческой эффективности, при 10%-й ставке дисконтирования составляет 5%. Большая часть эффекта достигает-

ся в нефтепереработке. Чистые выгоды от использования новых катализаторов прежде всего связаны с приростом продаж бензина, определяющегося увеличением октанового числа и приростом выхода бензина (63,1%).

Кроме того, подавляющая часть прироста налоговых поступлений от реализации проекта также связана с нефтепереработкой. Из 55,6% прироста за счет предприятий по производству катализаторов обеспечивается лишь 9,5%.

Для проведения реконструкции установок бензинов риформинга необходимы значительные инвестиции, которые частично компенсируются ликвидационной стоимостью, так что чистые инвестиционные затраты в нефтепереработке составляют 18% от общего чистого дисконтированного дохода. Проведение НИОКР за пределами катализаторных производств требует инвестиций в размере 12,2%. В ре-



зультате суммарные чистые инвестиции в нефтепереработке и науке составляют 30,2%.

Поскольку проект состоит из двух относительно обособленных частей, рассмотрим соотношение показателей эффективности, связанных с производством и использованием катализаторов. Обобщающим показателем является чистый дисконтированный доход, получаемый частными участниками проекта. Данный показатель может рассчитываться в рамках анализа коммерческой и общественной эффективности проекта.

Коммерческая эффективность связана только с катализаторными производствами. При расчете без дисконтирования она составляет 143,5 млн руб. для катализаторов крекинга и 130,9 млн руб. – для катализаторов риформинга; при 10%-й ставке дисконтирования – 79,2 млн руб. и 58,2 млн руб. соответственно. Таким образом, две составные части проекта достаточно близки: удельный вес в общем доходе для катализаторов крекинга по сравнению с катализаторами риформинга выше в 1,1 раза при расчете без дисконтирования, а при 10%-й ставке – в 1,4 раза. Влияние дисконтирования традиционно определяется необходимостью капитальных вложений в начальные периоды реализации проекта.

В рамках анализа общественной эффективности чистый дисконтированный доход, получаемый частными участниками проекта, связан не только с производством, но и с использованием катализаторов. Он равняется общему чистому дисконтированному доходу за вычетом инвестиций в НИОКР бюджетных организаций и составляет 3106,3 млн руб. при 10%-й ставке дисконтирования (табл. 2).

Более существенная разница между катализаторами крекинга и риформинга по показателям общественной эффективности прежде всего связана с необходимостью проведения масштабной реконструкции установок по производству бензинов риформинга, что приводит к заметному снижению чистого дохода. При 10%-й ставке дисконтирования вклад катализаторов крекинга в общий доход проекта в 2,8 раза выше по сравнению с катализаторами риформинга.

**Чистый дисконтированный доход в производстве  
и использовании катализаторов крекинга и риформинга  
в 2003–2006 гг. ( $r=10\%$ )**

	Чистый дисконтированный доход	
	объем, тыс. руб.	структура, %
Катализаторы крекинга и их использование в нефтепереработке	2281453	73,4
Катализаторы риформинга и их использование в нефтепереработке	824678	26,6
Итого производство катализаторов и нефтепереработка	3106131	100,0

### Коммерческая эффективность проекта

Более точный метод расчета коммерческой эффективности проекта требует оценки денежных потоков за его временными рамками. В данном разделе анализируются результаты расчетов на период 2003–2009 гг.

При расчете проводится сравнение проекта с вариантом развития рынка России, при котором в 2005–2006 гг. не начнется производство новых, более эффективных отечественных катализаторов. В данном случае предполагается, что с 2005 г. произойдет полная остановка производства отечественных катализаторов риформинга, с 2006 г. – катализаторов крекинга, и в нефтеперерабатывающей отрасли российские катализаторы будут полностью вытеснены импортными.

Для ЗАО «Промышленные катализаторы» предполагалось, что после реконструкции, начиная с 2006 г., производство остальной продукции (катализаторов гидроочистки и прочих) увеличивается в два раза. Иначе масштабные инвестиции в фабрику будут малоэффективны.

С использованием финансовых моделей ЗАО «Промышленные катализаторы» и Омской катализаторной фабрики были проведены прогнозные расчеты на период 2007–2013 гг. по трем вариантам в предположении, что финансовые пока-

затели четвертого квартала 2006 г. сохранятся на перспективу. Ставка дисконтирования была принята на уровне 10% годовых и была близка к величине верхней границы ставок по рублевым депозитам юридических лиц в российских банках в 2003 г. (например, в Сбербанке России в 2003 г. ставки по депозитам юридических лиц колебались в пределах от 4 до 10% годовых).

Для обоих катализаторных производств при первом и втором вариантах были получены высокие значения внутренней нормы доходности (без включения в расчет ликвидационной стоимости) для периода, выходящего за официальные сроки реализации проекта (2003–2007 гг., 2003–2008 гг., 2003–2009 гг.). IRR для производства катализаторов риформинга колеблется в пределах от 19 до 41% для первого варианта, и от 28 до 50% – для третьего. Для производства катализаторов крекинга IRR варьирует в пределах 21–45% для первого варианта и 56–81% – для третьего.

Приемлемые сроки окупаемости инвестиций (1,5–3 года) по дисконтированной чистой прибыли для обоих каталитических производств могут быть получены при реализации первого и третьего вариантов развития.

Результаты расчетов по второму варианту показывают, что реконструкция фабрик экономически малоэффективна, если они будут производить катализаторы крекинга и риформинга только для Омского НПЗ и Рязанского НПЗ, соответственно.

# Безработица в Югре

**С. П. МАЛАХОВ,**

кандидат социологических наук,  
председатель Комитета,

**О. В. ВИННИКОВА,**

начальник отдела социального мониторинга,

Комитет социально-политического анализа и общественных  
связей администрации губернатора Ханты-Мансийского АО,  
Ханты-Мансийск

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, по данным Всероссийской переписи населения 2002 г., проживает более 1,4 млн человек (из них 820 тыс. экономически активных граждан). Сельские жители составляют немногим более 9% (около 140 тыс. человек).

Уровень безработицы на 1 февраля 2005 г. составил 2,9% от численности экономически активного населения, причем уровень официальной безработицы в сельских районах округа превышает средний по округу в несколько раз. Наибольшее количество безработных в 2004 г. было зарегистрировано в сельскохозяйственных районах округа: Кондинском, Октябрьском и Березовском.

В феврале–марте 2005 г. в этих районах был проведен анкетный опрос 1000 жителей в возрасте от 16 до 65 лет. Было привлечено 43 эксперта – представителей муниципальных органов власти, специалистов служб занятости населения, социальной защиты, средств массовой информации. Опрос осуществлялся на 66 предприятиях и организациях разных форм собственности в 15 населенных пунктах. Более 60% участвовавших в анкетном опросе жителей проживают на территории округа от 20 до 30 и более лет. Тех, кто поселился менее 5 лет назад, всего 7,6%. Среди опрошенных примерно поровну мужчин и женщин.

Возраст респондентов – от 18 до 60 лет и старше, большая часть респондентов (41,3%) – люди от 26 до 45 лет. Молодежи и тем, кому от 46 и до 60 лет, примерно по 30%.

Среди участвовавших в опросе не имеют профессионального образования всего 3,4%, 41% имеют высшее или незаконченное высшее образование, более одной трети – среднее специальное.

Более 67,6% опрошенных трудятся на приватизированных предприятиях (ООО, ОАО, ЗАО), пятая часть – работники государ-



ственных или муниципальных предприятий, бюджетных организаций, органов управления. Свыше 60% участников опроса заняты в энергетике, строительстве, сельском и лесном хозяйстве.

Среди участников опроса у 38% стаж от 10 до 15 и более лет и у 42,7% от – 1 года до 5 лет. Большинство опрошенных (74,5%) за последние три года ни разу не меняли места своей основной занятости, меняли один раз – 18,8%.

Оценки респондентами своего материального положения приведены на рис. 1.

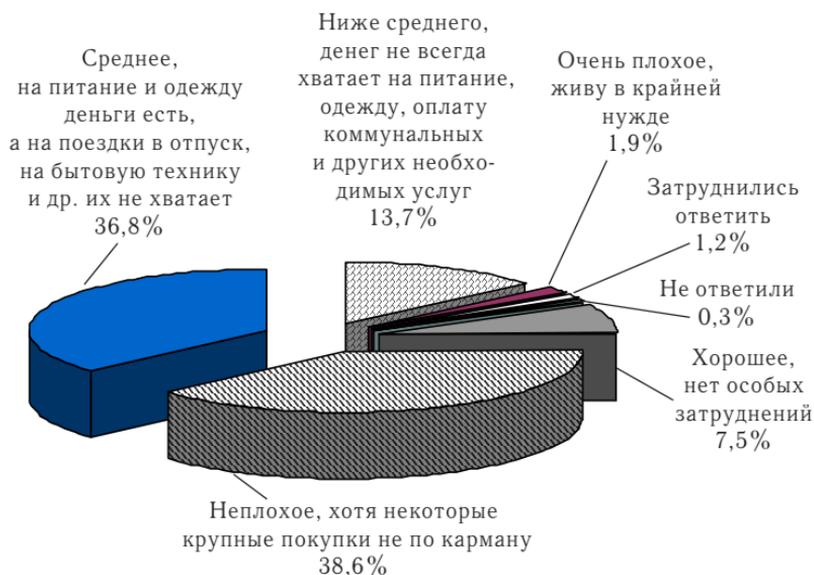


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос о материальном положении, %

Проводимая в автономном округе социально-экономическая политика, направленная на реальное повышение благосостояния населения, способствует очень низкому уровню социальной напряженности, подтверждением чему служат результаты проведенного исследования. Минувший 2004 г. оценивали как плохой и очень плохой менее 8,1% респондентов, а пессимистические ожидания, связанные с 2005 г., преобладают у 13,8% опрошенных.

## Основные причины безработицы

Во всех трех муниципальных образованиях традиционными видами деятельности коренного населения были охотничий и рыболовный промысел, сбор дикоросов. В 30-х годах начала развиваться рыбоперерабатывающая и лесная промышленность.

В **Кондинском районе** опорная отрасль экономики – лесная промышленность. В недавнем прошлом древесину Кондинского лесопромышленного комбината поставляли в разные регионы страны и на экспорт. Общий кризис экономики способствовал распаду лесопромышленного комплекса. Раздробленные приватизированные предприятия не смогли стать рентабельными и выпускать конкурентоспособную продукцию. Это повлекло за собой сокращение работников из числа постоянно проживающих на территории района, которым необходимо было выплачивать заработную плату с учетом северного коэффициента.

Большим спросом стала пользоваться рабочая сила из стран ближнего зарубежья, поскольку приезжие готовы работать за минимальную оплату, пусть даже она выплачивается не в полном объеме, а зачастую заменяется набором жизненно необходимых продуктов.

Старейшая отрасль Конды – рыбная промышленность – также находится не в лучшем положении. Норма вылова не выполняется даже по таким ценным рыбам, как муксун, стерлядь, пелядь, сырок. Сложные гидрологические условия летом 2004 г., а также изменение механизма дотации за выловленную и переработанную рыбу сделали ее добычу невыгодной.

Корпорация общин малочисленных народов Севера организовала передвижные пункты для приема выловленной рыбы от аборигенов, но из-за недостатка оборудования работали только три из десяти пунктов.

Все сельскохозяйственные предприятия района получают дотации из муниципального или окружного бюджета, поэтому не заинтересованы в создании новых рабочих мест. Вместе с тем в совхозе «Кондинский» не хватает доярок, механизаторов, сельхозработчих. Трудно найти работников

для переработки картофеля. Местные жители не хотят заниматься этим. Поэтому в Кондинский район приезжают на работу жители Тавды, Ирбита и других населенных пунктов Свердловской области. При уровне безработицы в 8,8% численность привлекаемых к работе граждан увеличилась в 2004 г. на 22%.

По мнению значительной части экспертов, нежелание работать подогревается тем, что размер пособия по безработице практически равен размеру заработной платы, которая к тому же выплачивается не всегда регулярно.

**Октябрьский район** имеет большие запасы нефти, но из 16 тыс. трудоспособного населения района постоянную работу имеют около 13 тыс., на одну вакансию в нефтедобыче приходится 7,7 претендентов.

Среди безработных более 60% женщин, около 30% молодежи.

С точки зрения экспертов – руководителей предприятий, текучести кадров среди квалифицированных работников практически не бывает. Частая сменяемость кадров наблюдается на рабочих местах, не требующих высокой квалификации. Основная причина – злоупотребление алкоголем.

Групповое интервью с безработными показало, что «самозанятость», занятия животноводством, ловлей рыбы, выращиванием овощей, сбором дикоросов убыточны. Продукты животноводства не востребованы ни муниципальными, ни частными предприятиями, рыбзавод осуществляет прием продукции по заниженным ценам, не компенсирующим затраты на снасти и бензин. Дикоросы (кроме орехов, урожай на которые бывает раз в четыре года) некому продавать.

По единодушному мнению экспертов, в будущем ситуация на рынке труда, даже по самым оптимистичным прогнозам, не изменится к лучшему.

**Березовский район** не располагает развитой инфраструктурой, здесь нет предприятий нефтегазодобывающей отрасли. Низкокачественная древесина, преобладающая среди лесных массивов, не позволяет развивать лесное хозяйство.

Основная производственная деятельность сосредоточена в крупных населенных пунктах. В 18 из 32 сел и дере-

вень производственная деятельность весьма ограничена, поэтому жители вынуждены заниматься натуральным хозяйством: рыбной ловлей, личным подсобным хозяйством, сбором дикоросов. Они рассчитывают на пенсии, пособия по безработице, а представители коренных малочисленных народов – на субсидии из окружного бюджета.

Основная отрасль – рыбодобывающая, так как в районе имеются значительные ресурсы товарной рыбы. Однако лишь одно предприятие – ОАО «Сибрыба» – занимается ее заготовкой и переработкой. Создание временных пунктов сбора рыбы тормозится из-за отсутствия морозильных камер и помещений для сбора и хранения продукта.

Многие эксперты отмечали иждивенческие позиции населения небольших сел и деревень, особенно коренной национальности. Сельские жители, «разбалованные подачками государства», разучились работать. Апатия, деградация, отсутствие стремления изменить жизнь к лучшему характеризуют психологию жителей многих сел. При этом руководители созданных общин коренных народов Севера не имеют навыков и опыта управления коллективом.

В районе в настоящее время насчитывается 24 общины и одно национальное предприятие «Элаль», но только 14 из них результативны. Деятельность, связанная с традиционным образом жизни, не приносит дохода. У общин недостаточно оборотных средств, нет возможности погасить кредиты. По отдельности общины не могут переработать добываемую продукцию, которую можно продавать дороже, чем сырье. Остро ощущается недостаток специалистов – профессиональных бухгалтеров, промысловиков, строителей, механизаторов, получивших начальное или среднее профессиональное образование. Молодые люди из числа малочисленных народов Севера предпочитают учиться в вузах и не хотят заниматься традиционными видами деятельности.

Эксперты относят Березовский район к регионам с дискомфортными условиями жизни и избыточной численностью незанятых работников. Уровень безработицы значительно выше официально зарегистрированного, потому что после вовлечения безработных в сезонные временные работы их

снимают с учета по безработице. Так, в селе Теги из 60% экономически активного населения имеют постоянное место работы только 5–7% (преподаватели, медсестры, участковые и т. д.).

### Ситуация на рынке труда

Более половины опрошенных (52,6%) в настоящее время находится в состоянии «кризисной занятости» – на предприятиях, где они работают, в течение 12 месяцев, предшествовавших опросу, наблюдались те или иные признаки нестабильной занятости. Так, 11% опрошенных заявили, что производились массовые сокращения работников, 19% – что существует угроза таких сокращений, 15% – что работников отправляли в неоплачиваемые отпуска в связи с отсутствием работы, 7,4% – переводили на сокращенный рабочий день, неполную рабочую неделю. Каждый второй респондент отметил хотя бы один признак кризиса занятости. Эксперты в основном (88,4%) солидарны с позицией населения по этому вопросу.

По мнению большей части населения (52,4%) и экспертов (72%), в 2005 г. ситуация не изменится, существует реальная угроза потери работы вследствие сокращения персонала – так думают 65% экспертов и 32,7% населения – и ликвидации предприятий, в чем уверены 39,5% экспертов и 21,5% населения.

Почти 54% опрошенных пессимистически оценивают возможность последующего трудоустройства, причем каждый третий уверен, что не найдет работу, равноценную нынешней (среди экспертов – 88,3%).

Что будут делать респонденты в случае потери работы?

Из опрошенных жителей сельскохозяйственных районов округа соглашаются пройти переобучение по новой специальности 19,9%, пойти на работу без официального оформления – 18,2%, 17% опрошенных согласились бы работать в населенном пункте за пределами своего района или округа.

С чем связано желание опрошенных сменить работу? Лидирующее место среди причин занимает неудовлетворен-

ность заработной платой – ее отметили 24,2% респондентов, 9% отметили отсутствие надежды на профессиональный рост и 3,7% – несоответствие работы полученной специальности. Характер трудовой деятельности (напряженность, утомительность труда) не устраивает 8,2%, плохие условия труда – 5%, невозможность решения жилищной проблемы – 6% опрошенных.

Возможно, вследствие того, что опрос происходил непосредственно на предприятиях, 54,7% респондентов либо выбрали вариант ответа «затрудняюсь ответить», либо не стали отвечать на этот вопрос.

Душевые доходы жителей Кондинского, Октябрьского и Березовского районов ниже, чем средние по округу. В 2003 г. среднедушевые доходы по округу составили 17,8 тыс. руб., тогда как в Березовском районе – 13 тыс. руб., в Октябрьском – 12,9 тыс. руб., в Кондинском – 9,1 тыс. руб. Заработная плата не обеспечивает растущие потребности населения, поэтому 57,3% опрошенных имеют дополнительный доход в различных формах. Наиболее практикуемая – продажа собственной сельхозпродукции (27%), доход с подсобного хозяйства получают 8,9% респондентов, от мелкого промысла – 10,6%, репетиторством занимаются 1% (29,2% респондентов не ответили на этот вопрос).

Мнение экспертов по этому вопросу существенным образом отличается от мнения населения. Около 70% из них считают, что основной дополнительный доход у сельского населения – от различных видов промыслов. Почти все виды промыслов – частное дело людей, но при этом почти на все виды деятельности необходимы лицензии, которые мало кто в силах оплатить. По этой причине многие становятся браконьерами. Эксперты, проживающие «бок о бок» с такими добытчиками, знают ситуацию изнутри и говорят о ней более откровенно, чем сами жители, понимающие, что идут на нарушения закона.

Взгляды экспертов и населения относительно трудностей, препятствующих занятиям частной деятельностью, совпадают почти по всем показателям (рис. 2).



Рис. 2. Распределение мнений населения и экспертов о трудностях, препятствующих частной деятельности, %

Несмотря на очень большие различия в хозяйственной деятельности крупных сельхозпредприятий, фермерских хозяйств, семейных подворий, они имеют одну общую черту: все эти экономические единицы очень уязвимы с точки зрения сбыта (реализации) своей продукции. Высокая себестоимость продукции при низком качестве делает ее неконкурентоспособной по сравнению с той продукцией, которая поступает из других субъектов Российской Федерации.

Большая часть (63,5%) опрошенного населения для выполнения каких-либо работ не прибегала к найму людей без официального оформления и с оплатой труда из рук в руки, четвертая часть респондентов иногда прибегала к неформальной практике, а 5,3% – постоянно.

Ненаблюдаемая экономика при упадке государственной экономики и неспособности рыночной экономики занять ее место для большинства населения представляет собой важ-

нейшую стратегию самозащиты. Под ненаблюдаемой экономикой понимается «неучтенная» деятельность, независимо от того, является ли она теневой, неформальной или представлена производством домашних хозяйств для собственного конечного потребления либо не учтена вследствие недостатков в системе сбора данных.

Значение постоянного места работы для людей, занятых не в бюджетной сфере, далеко не ограничивается величиной получаемой зарплаты. Чем больше разрыв между реальным доходом, определяемым всей совокупностью материальных благ и услуг, которые прямо или косвенно получает обладатель конкретного рабочего места, и его «номинальной» величиной, отраженной в ведомости на выдачу зарплаты, тем более «ценным» является данное рабочее место. В основе получения дополнительного дохода на рабочем месте лежит доступ работника (и собственно, ненаказуемое пользование) к дефицитным ресурсам, машинам и оборудованию для выполнения внешних побочных заказов в рабочее и во внеурочное время.

Каково же отношение жителей исследуемых районов к «левым» приработкам на предприятиях? Мнения разделились почти поровну: 43,4% опрошенных к подобной неформальной практике относятся вполне лояльно, не считают ее зазорной, 39,6% считают ее аномалией. Неспособность с помощью официальной экономики обеспечить эффективную трудовую занятость и приемлемый жизненный уровень порождает такие факторы, как одобрение поведения, далекого от законопослушания, и неразвитую налоговую мораль.

Наличие теневых отношений в системе государственных учреждений, в правоохранительных органах, образовании, медицине резко ускоряет процессы утраты правовых и нравственных ограничений в обществе.

Так, о наличии теневых отношений, поборов, взяток в милиции, автоинспекции сообщили 40,1% опрошенного населения и 34,9% экспертов, в образовании – 32,3 и 20,9, в здравоохранении – 28,5 и 23,3, в судах, прокуратуре – 22,8 и 25,6, на транспорте – 19,2 населения и 37,2% экспертов.

## Рынок образовательных услуг: мнения учащихся и руководителей предприятий

В каких специалистах сегодня нуждаются предприятия сельскохозяйственных районов округа?

Из 44 руководителей предприятий, принявших участие в анкетном опросе, 34 сообщили о том, что для их предприятия существует проблема с заполнением вакансий по профильным для предприятия специальностям. Если бы в настоящее время появились требуемые специалисты, то в этих предприятиях были бы заполнены 397 вакансий. Из перечня профессий, указанных руководителями предприятий в качестве необходимых, доминируют (95%) рабочие специальности – каменщики, трактористы, вальщики, слесари, судоводители, столяры, плотники, сварщики, рыбаки, разнорабочие и т. д.

По мнению специалистов службы занятости, наиболее сложным при трудоустройстве безработных является вопрос об адекватности их социально-профессиональных предпочтений требованиям работодателей.

Так, по данным опроса, учащиеся учреждений начального профессионального образования больше всего желали бы стать бизнесменами (около 50%), 34,5% мечтают о юридической карьере, 25,7% ориентированы на финансово-экономические специальности. Престижность высшего (а не начального профессионального) образования в глазах широких слоев населения очень высока, так как оно считается необходимым условием высоких заработков. И лишь немногие мечтают стать высококвалифицированными рабочими.

Однако расширение доступности высшего образования, подтверждаемое показателями роста численности студентов в Югре, не может отвечать долгосрочным потребностям общества.

По данным исследования рынка труда Югры на 2002 г., проведенным ЗАО «НижневартовскНИПИнефть», на региональном рынке труда доминирует спрос на рабочих высокой квалификации, в основном «на мужские специальности». О несоответствии системы образования потребностям

рынка труда говорит то, что профессиональная подготовка кадров в округе осуществляется в соотношении 30% рабочих к 70% специалистов, т. е. обратно пропорционально потребностям рынка труда.

Наименьшей популярностью у учащихся учреждений начального профессионального образования пользуются рабочие специальности (разнорабочий, рабочие как редких, так и массовых специальностей), в их востребованности и необходимости уверены от 8 до 11,5% опрошенных.

Современные работодатели требовательны к добросовестности и квалификации работника, поэтому «плохой» работник становится аутсайдером рынка труда, исполнителем самых низкооплачиваемых и низкоквалифицированных видов работ, на которые предъявляет пока еще спрос «неформальный» работодатель. Вместе с тем в неформализованных интервью многие сельские предприниматели указывали на трудности подбора людей даже на временные сезонные работы, которые они готовы оплачивать деньгами ежедневно.

Сопоставление потребностей работодателей с предпочтениями соискателей рабочих мест позволяет сделать вывод о том, что работодатели Югры при приеме на работу менее всего ориентированы на молодежь, не имеющую опыта работы, и женщин, независимо от возраста, стажа работы и квалификации. Впрочем, эта ситуация типична для всей России.

С одной стороны, работодатели заинтересованы в высококвалифицированных специалистах, с другой – дешевле таких специалистов привлечь из других регионов России или ближнего зарубежья, так как с их помощью пока еще можно «удешевить» стоимость рабочей силы.

Не существует эффективной системы взаимодействия между учреждениями профессионального образования и работодателями. Из числа опрошенных работодателей только 22,4% для заполнения вакансий подают заявки в учебные заведения, 83,7% рабочий персонал отбирают стихийно (работники приходят сами).



# Номо institutus против Номо economicus

---

**Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.**

---

На беду или на счастье институционалистов, слово «институты» употребляется в языке для обозначения двух существенно разных реальностей. С одной стороны, институтом называют принятые правила и нормы поведения, закрепленные в законах или в системах морали или нравственности (например, правила «не воровать» или «отдавать долги»). С другой стороны, институтом называют такие социальные объекты или устойчивые формы коллективного поведения, как семья, производственное предприятие, государство. Наиболее авторитетные институционалисты новой волны чаще всего использовали термин «институт» в первом значении. Однако Г. Б. Клейнеру было важно сохранить и вторую ипостась категории института.

В российской экономической науке Г. Б. Клейнер является одним из лидеров в области проблем предпринимательства, изучения малых и средних предприятий. И вполне закономерно, что главной темой книги он сделал именно исследование роли предприятий в системе институтов и в ее динамике. Поэтому он смог показать органическую совместимость двух различающихся содержаний в едином широком понятии «института». Важно заметить, что в этом он имел возможность опереться на целое направление институциональных исследований, сформировавшееся в последнее десятилетие в Центральном экономико-математическом институте РАН. В частности, на работы В. Г. Гребенникова, В. В. Зотова, В. Ф. Преснякова, В. О. Розенталя и др.

© ЭКО 2005 г.



Лет десять назад при изучении предприятий не принято было употреблять слово «институт» (мы не знали, что говорим прозой). Но по существу анализ предприятия, несомненно, должен быть одной из главных составных частей институциональной теории. Систематическое введение этого понятия в общие рамки современного институционализма является одним из важнейших достоинств книги Г. Б. Клейнера.

Особое значение институт предприятия имеет для России. На Западе решающую роль в создании и развитии современной экономики сыграли такие институты, как семьи и кланы (в основном протестантские), на протяжении веков передающие по наследству свои капиталы и духовную устремленность к развитию и совершенствованию своего дела. В России вряд ли можно надеяться на возникновение (или возрождение) семейств и кланов купцов и промышленников. Более реальным представляется возрождение славы и гордости советских индустриальных, строительных, научных коллективов, которые вывели Советский Союз на высший уровень научного и технического прогресса.

Это были социальные образования, существенно отличные от классических западных компаний, нацеленных исключительно на максимизацию прибыли и технический прогресс. Они были гораздо более похожи по отношениям внутри коллектива на японские фирмы, сопоставление которых с американскими стало в 70–80-е годы важной темой для социологов и экономистов, специализирующихся в области теории фирмы. Введение в научный оборот, классификация и описание трех различных типов предприятий – минималистского, холистского и анималистского (имеющего душу, *anima*) – одна из несомненных удач автора книги. Хранящие преемственность трудовые коллективы передовых предприятий, основанные на коллективистских и общинных традициях России, стали одним из наиболее значимых достижений советской эпохи в части генезиса институтов. По классификации Г. Б. Клейнера, их следует отнести к холистскому и анималистскому типам.

Несколько выбивается из общей тематики анализа институтов старая для экономической теории проблема определения социально-экономических типов личностей. Давно описан господствующий в рыночной экономике тип homo economicus, но не было общего описания альтернативного типа, по крайней мере такого, которое было бы столь же известно в науке, как описание homo economicus. Точнее говоря, в социологической и экономической литературе в последнее время появился уже ряд таких типов, но, на мой взгляд, в них высвечивалась какая-либо одна более или менее важная, но частная черта экономического агента, для которого экономические цели не являются главным мотивом деятельности.

В рецензируемой работе впервые представлено развернутое общее описание альтернативного homo economicus типа социальных агентов, и это, несомненно, следует рассматривать как важное теоретическое продвижение. Г. Б. Клейнер определяет этот тип агента путем противопоставления: если homo economicus рассматривает достижение властных или авторитетных позиций в обществе в первую очередь как средство для получения материальных ценностей, то для альтернативного типа именно его высокое институциональное положение – цель, а экономические ценности – только средство. Г. Б. Клейнер использует для обозначения этого социально-экономического типа (очень удачно!) термин homo institutus.

В книге дано развернутое описание homo institutus в разных ракурсах, а не только в его отношениях к экономической выгоде и к символам уважения и власти. Для него конечными ценностями являются непосредственные отношения со значимыми для него людьми, их мнения о нем. Знаками этих ценностей (но обычно не самими ценностями) служат символические ресурсы. По сути, это дополнение homo institutus чертами культурно-психологического типа, а точнее сказать, – цивилизационного российского типа. Это делает анализ гораздо более живым и содержательным как при исследовании роли института предприятия, так и при обсуждении макроэкономических и духовно-идеологических проблем России. (К со-

жалению, такого же многостороннего описания homo economicus автор не дает.)

При обсуждении роли господствующих типов личности в России (раздел 2.3) возникает больше всего вопросов и сомнений, требующих уточнений и дальнейших исследований.

В Западной Европе на рубеже позднего средневековья и эпохи модерна стала формироваться новая, небывалая прежде «экономическая цивилизация» (термин Ю. М. Осипова), где все цели и ценности постепенно замещаются экономическими критериями, где деньги становятся универсальной ценностью, автоматически гарантирующей все остальное. Параллельно формируется и тип личности, для которой доминирующей целью является максимизация экономической выгоды. Дать теоретическое определение этого типа личности оказалось возможным потому, что была достаточно хорошо изучена социально-экономическая система (капитализм), в которой этот тип личности занял господствующее положение. Материальное (или финансовое) богатство, защищенное надежным институтом частной собственности, позволяло homo economicus стать большим индивидуалистом. Для российского же человека характерны черты коллективизма, общинности и уважения к государству как самостоятельной конечной ценности.

Культурно-психологические черты цивилизационного типа достаточно устойчивы, и с этим вроде бы согласен автор книги. В то же время неприятие материальной выгоды как конечной ценности, характерное для homo institutus, судя по логике раздела 2.3, приводит к его «институциональной зависимости», в отличие от типа homo economicus. А уж следствием этого оказывается и криминализация общества в периоды разрушения системы институтов, и совсем уже удивительная характеристика экономической истории России как «бег по кругу». Возможно, российский народ в XX веке оказывался менее устойчивым по отношению к радикальным «переключениям» институциональной системы. Но объяснить это отличием его господствующего типа личности от homo economicus было бы чрезмерным упрощением. Разве мало и исторических, и художествен-

ных свидетельств о конформизме западноевропейских стран, которые одна за другой в 30-е годы XX века попадали под «обаяние» фашизма? А как объяснить трехсотлетнюю устойчивость России, когда во всех окружающих странах происходили фундаментальные «переключения»?

На мой взгляд, наиболее убедительным объяснением революционных «переключений» системы институтов в 1917 и в 1991 гг. была необходимость исторического «ответа» на вызов стремительного развития более мощной западной цивилизации. Россия сумела дать ответ в 1917 г., но у нее не хватило интеллектуальных, экономических и человеческих сил и ресурсов, чтобы превратиться в стабильный альтернативный цивилизационный полюс.

Для стабилизации дальнейшего развития России, предотвращения разрушительных «сдвигов и сбросов» в ее истории, видимо, необходима в первую очередь разработка новой картины мира и основных ценностей, включающих, конечно, и макроэкономические, и межстрановые проблемы. Достоинство удивления, что автор при такой широкой тематике книги, кажется, ни разу не упомянул ни государство, ни взаимовлияние цивилизаций! А развитие и укрепление института предприятия (в частности, путем научного анализа его проблем) в любом случае – одна из главных надежд на стабилизацию и решение других проблем России.

Несмотря на все мои вопросы и сомнения, хочу еще раз повторить: монография Г. Б. Клейнера – несомненно, очень ценная, вызывающая желание разбираться дальше в поставленных чрезвычайно актуальных проблемах книга. Не сомневаюсь, что прочесть ее стоит всем, занимающимся этими проблемами, а также тем, кто непосредственно ими не занимается, а «возделывает» другие участки бескрайнего поля социально-экономической теории и практики.

**В. Л. ВОЛКОНСКИЙ,**  
доктор экономических наук,  
Москва

## Фразы и оцепятки

- ❁ Реклама туристического агентства – «Пускаем по миру»
- ❁ Так двинулись в светлое будущее, что в глазах потемнело
- ❁ В тесноте, темноте, голоде, холоде, без воды и газа, но не в обиде
- ❁ Здравсохранение оказывает посильную помощь Пенсионному фонду в решении финансовых проблем
- ❁ Большое состояние невозможно составить мелкими кражами
- ❁ Трудноустройство
- ❁ Баксёр-профессионал
- ❁ Расчеты экономического аффекта
- ❁ Останки денежных средств на счетах предприятий
- ❁ Агрокадабра

С. С. МЕРІ І ЧЕНКО,  
Одесса

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 6. 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 23.05.05.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2400. Заказ 432.

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



## Нестареющие истины

**Кто меньше полагался на милость судьбы, тот дольше удерживался у власти.**

**Как показывает опыт, заговоры возникали часто, но удавались редко.**

**Н. Макиавелли**

**Частная собственность является главной гарантией свободы, причем не только для тех, кто владеет этой собственностью, но и для тех, кто ею не владеет.**

**Ф. Хайек**

