

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Жилищное строительство –
старая песня о главном**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

7 (373) 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 КЛИМАНТОВ С. Б.,
КОВАЛЕВИЧ М. К.
От собеса – к социальному
государству: первые итоги
монетизации льгот
- 15 БОДРИКОВ М. В.
Производительность труда
в российской промышленности

30 «ЭКО»-ИНФОРМ

РЕГИОН

- 31 ФРИДМАН Ю. А.,
РЕЧКО Г. Н.,
ПРОКУДИН И. Ю.
Угольный рынок Кузбасса:
«игра по правилам»

ОТРАСЛЬ

- 44 АВЕРЧЕНКО В. А.,
ЦАРЕВ И. Г.
Жилищное строительство –
старая песня о главном

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 61 КИБАЛОВ Е. Б.
Долгое время отрицательного
отбора
- 76 ХАНИН Г. И.
Чему мир может научить
Россию?

ЭКОНОМИКА НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

- 92 ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С.
Глобализация инновационной
деятельности
- 103 БУСЫГИН В. М.,
АВИЛОВА В. В.,
ШИНКЕВИЧ А. И.
Инновационные факторы
повышения конкуренто-
способности нефтехимического
предприятия

УПРАВЛЕНИЕ

- 115 ВОРОНОВ Ю. П.
«Засланные казачки» (агентура
в конкурентной разведке)
- 134 ВОЛКОВА Л. А.
«Шип», «Шар» и «Булава».
Развитие личных компетенций
для успеха работы фирмы

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 145 КАЛУГИНА З. И.,
ФАДЕЕВА О. П.
Перспективы «неперспектив-
ных» сельских поселений
(сибирские вариации)
- 160 БАТУРИН Ф. А.
Кому оно нужно, это малое
предпринимательство?
Заметки социолога

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 169 ШЛЕВКОВА Т. В.
Экономист А. И. Чупров
и тарифная политика Грязе-
Царицынской железной дороги

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 178 ЛУЗАН П. П.
История мировой экономики
для студентов
- 188 КУЛЕШОВ В. В.,
ЛАМИН В. А.
Новый подход к изучению
Азиатской России

POST SCRIPTUM

- 191 ВЕЙЦМАН Э.
Из древнеримских анналов
- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.eco-sc.ru/eco



1 января 2005 г. вступил в силу Федеральный закон от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ, более известный как федеральный закон о замене льгот денежными компенсациями. В статье рассмотрены причины его введения, первые результаты так называемой монетизации льгот и сопряженные с дальнейшей реализацией этого закона проблемы.

От собеса – к социальному государству:

первые итоги монетизации льгот

С. Б. КЛИМАНТОВ,
кандидат экономических наук,
М. К. КОВАЛЕВИЧ,
кандидат политических наук,
Москва



© ЭКО 2005 г.



Была ли альтернатива монетизации?

Эффективность советской системы социальных льгот, которая складывалась на протяжении всей истории СССР, была обусловлена рядом факторов: небольшой долей пользующихся льготами граждан в общей численности населения Советского Союза; объемами прогнозируемых в условиях плановой экономики расходов на обеспечение льготников; стабильностью системы органов власти, занимавшихся социальным обеспечением и контролем за его выполнением.

Распад СССР и проводимые экономические реформы привели к резкой социальной дифференциации общества. **Чтобы компенсировать ошутимое, а для значительной части населения просто катастрофическое снижение уровня жизни, с 1992 г. в массовом порядке законодательно вводились новые категории льгот, которые ранее советским законодательством не предусматривались.** Например, льготниками стали сотрудники таможенных и налоговых органов, судьи, медицинские работники. Были приняты отдельные законы, значительно расширившие список льгот тем категориям, которые уже пользовались ими: инвалидам, ветеранам, военнослужащим. При этом затраты на обеспечение ряда предоставляемых льгот не учитывались (сейчас ясно, что это стало одной из причин «транспортных волнений» в январе 2005 г.).

Удельный вес социальных выплат, по данным Госкомстата России, в денежных доходах всего населения составлял в 2002 г. 14,9%. Льготы предоставлялись в основном по четырем основаниям: малоимущим слоям населения; профессиональным группам; лицам, имеющим заслуги перед Отечеством; и по территориальному признаку. В некоторых случаях это приводило к тому, что отдельные категории граждан пользовались льготами даже при отсутствии жизненной необходимости, а это снижало стимулы к труду и формировало целую прослойку семей-иждивенцев. В то же время некоторые льготные категории граждан (например, проживающие в сельской местности) не могли воспользоваться своими правами.

Многие законы, регламентирующие предоставление социальных льгот, принимались без отмены или внесения поправок в предыдущие, что усложняло администрирование предоставления льгот. **Новые законы, как правило, принимались без должного финансово-экономического обоснования и в дальнейшем не обеспечивались финансовыми ресурсами.** Поэтому начали накапливаться льготы, финансирование которых было приостановлено.

Уже к 2004 г. действовавшая нормативная база по льготам включала более 80 законов и иных нормативных правовых актов. Только в 1992–1996 гг. было принято 57 соответствующих законов. С 1997 г. по июнь 2003 г. было принято лишь 19 социальных законов, но при этом в ранее принятые законы внесено 225 изменений (в 1992–1996 гг. – 31 изменение).

В итоге к 2004 г., по ряду экспертных оценок, от 50% до 70% населения России было отнесено действующим законодательством к льготным категориям, а объем принятых государством социальных обязательств оценивался в размере 6 трлн руб., что почти равно исполняемому годовому консолидированному бюджету Российской Федерации.

Следует особо отметить, что речь идет об обязательствах государства, которые предусматривались федеральным законодательством, но не исполнялись. Такая ситуация сложилась потому, что действие норм социальных законов, как правило, ежегодно приостанавливалось законом о федеральном бюджете либо они просто не исполнялись (так называемые «спящие нормы»).

23 апреля 2004 г. Конституционный суд Российской Федерации, рассмотрев вопрос о конституционности приостановления действия законов, принял постановление № 9-П, в котором подтвердил возможность подобной практики. Одновременно Конституционный суд признал задолженность государства перед гражданами, в том числе и за прошлые годы, в тех случаях, когда неисполнение закона или приостановление его отдельных статей касались граждан, перед которыми у Российской Федерации имелись обязательства.

Таким образом, с 2005 г. Российская Федерация должна была в рамках существовавшего законодательства испол-

нять социальные обязательства, равные консолидированному бюджету страны, либо оформить 6 трлн руб. в качестве внутреннего долга. Последствия этого для экономической и социальной стабильности в стране были бы катастрофические: наметившиеся положительные сдвиги в социально-экономической сфере были бы утрачены. Ведь в последнее пятилетие практически прекратились задержки выплаты пенсий, а в бюджетном секторе – невыплаты зарплаты, наметился рост доходов населения. Согласно официальным данным, доля живущих за чертой бедности сократилась с 37 до 25%, а уровень безработицы упал на 19% (с 7 млн до 5,7 млн чел.).

Поэтому предотвратить «социально-экономический дефолт» можно было только через легитимизацию к 1 января 2005 г. новой модели предоставления льгот в рамках действующей Конституции и сложившейся экономико-политической модели государства. Этим объясняются сжатые сроки разработки и принятия Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ. Согласно преамбуле, этот закон нацелен на повышение материального благосостояния граждан и приведение системы социальной защиты граждан, которые пользуются льготами и социальными гарантиями и которым предоставляются компенсации, в соответствие с принципами правового государства с социально ориентированной рыночной экономикой.

Обращает на себя внимание тот факт, что выход был найден в использовании плюсов федеративного устройства России, то есть в возможности перераспределения полномочий по осуществлению мер социальной поддержки граждан между уровнями публичной власти. Именно поэтому при переходе к системе социальной защиты граждан, основанной на положениях Федерального закона № 122-ФЗ, на регионы и муниципальные образования законодательно была возложена обязанность при замене льгот в натуральной форме на денежные компенсации вводить эффективные правовые механизмы, обеспечивающие сохранение и возможное повышение ранее достигнутого уровня социальной защиты

граждан с учетом специфики их правового и имущественного положения.

Поэтому нельзя согласиться с оценками закона о замене льгот денежными компенсациями как закона, призванного реализовать принцип «социального дарвинизма», т. е. юридически закрепить пересмотр механизма обеспечения социальных обязательств государства, предусмотренных Конституцией Российской Федерации, в сторону создания максимальных ограничений в части назначения и получения социальных льгот. Переход к фиксированным денежным выплатам, назначение которых в ряде случаев обусловлено заявительным характером, позволил государству обозначить свои реальные финансовые возможности по обеспечению социальных обязательств и приступить к исполнению своих обязательств перед всеми льготниками.

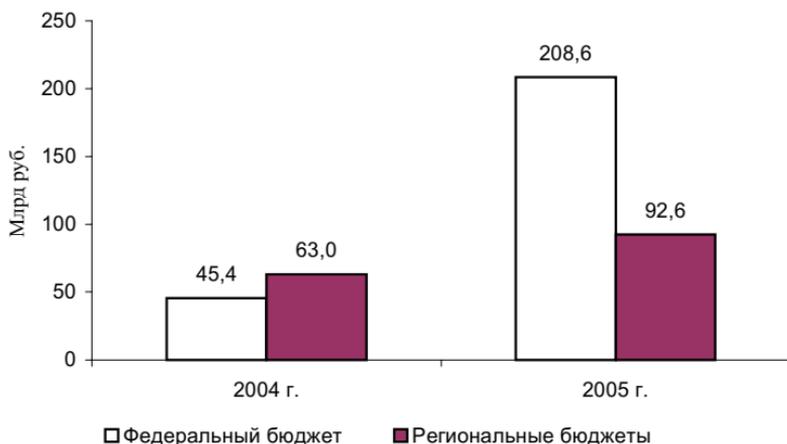
Напомним, что для реализации Федерального закона № 122-ФЗ в 2005 г. на обеспечение мер социальной поддержки граждан предусмотрено выделение из консолидированного бюджета 301,2 млрд руб. В текущем году по сравнению с 2004 г. расходы консолидированного бюджета на обеспечение мер социальной поддержки граждан увеличились в 2,8 раза, федерального бюджета – в 4,6 раза (рисунок).

Таким образом, **монетизация не отменила льготы, а преобразовала их из натуральной формы в денежную.** Право на денежную компенсацию является актом справедливости по отношению к большинству населения России.

Первые итоги монетизации

Еще в 2004 г. было ясно, что исполнение 122-го Федерального закона в регионах невозможно без изменения системы регионального социального законодательства. Создание такой системы при отсутствии типовых законов привело к различию моделей реализации закона о замене льгот денежными компенсациями в регионах: от полной монетизации льгот до переноса сроков перехода на монетизацию. Однако в большинстве регионов была принята сме-

шанная схема, при которой ряд льгот предоставляется в натуральной форме.



Расходы на обеспечение социальной поддержки граждан в 2004–2005 гг., млрд руб.

Отсутствие на уровне регионов концептуального единого образа в законодательном обеспечении реформы, особенно в субъектах Федерации, уже находившихся в стадии объединения или собирающихся это сделать, может привести к повторению проблем, с которыми столкнулся Федеральный центр в ходе обеспечения льготных обязательств до их монетизации, и к значительным расходам при систематизации нормативных актов, а также при учете льготников, в случае обратного перераспределения расходных обязательств с регионального уровня на федеральный.

Следует отметить, что в некоторых регионах расширен перечень льготных категорий граждан (например, их получили лица, участвовавшие в разминировании Псковской области, в становлении Калининградской области, граждане, имеющие особые заслуги перед Приморским краем и т. д.) либо сохранены льготы, которые Федеральным законом № 122-ФЗ не предусмотрены (отменены). Речь идет о категориях населения, ранее пользовавшихся различны-

ми льготами, для которых компенсация взамен отмененных льгот не предусмотрена на федеральном уровне вообще (квалифицированные работники в сельской местности, дети-сироты, лица, работающие в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях) или предусмотрена в существенно более низких размерах.

При этом, **если, согласно нормам законодательства, действовавшего до 1 января 2005 г., гражданин Российской Федерации мог относиться одновременно к нескольким льготным категориям, то с 1 января 2005 г. фактическое получение выплаты может быть реализовано только по одной категории.** Льготополучателю приходится выбирать наиболее выгодный вариант получения денежной компенсации из нескольких имеющихся, то есть вместо реализации модели: «обязательства государства – гражданин с индивидуальным набором льгот» реализуется модель «обязательства государства – гражданин с типовым набором льгот».

Кроме того, в 1992–2004 гг. государство, принимая на себя новые социальные обязательства и расширяя перечень льготных категорий, не имело полной информации о количестве граждан, которым эти льготы предоставляются. Отсутствие комплексного учета льготников и сведений о динамике изменения численности отдельных льготных категорий не позволяло достоверно оценивать объем средств, направляемых на реализацию льгот, а затем осуществлять контроль за эффективностью их расходования.

С вступлением в силу федерального закона о замене льгот денежными компенсациями Министерство здравоохранения и социального развития России возложило на Пенсионный фонд РФ ведение федерального регистра лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи. Речь идет о льготниках, отнесенных к расходным обязательствам Российской Федерации. Они учитываются в соответствующих региональных регистрах в каждом субъекте Федерации.

Создание региональных регистров осуществляется в соответствии с региональным законодательством, что ведет к

образованию индивидуальных моделей региональных регистров, часто создаваемых с помощью использования разных программных продуктов, что порождает проблему сверки данных федерального и регионального регистров из-за их несовместимости.

По данным Пенсионного фонда РФ, по состоянию на 01.01. 2005 г. в федеральный регистр было включено 14,4 млн чел., по состоянию на 01.02.2005 г. – 14,7 млн чел., а на 15 марта 2005 г. – 15,0 млн чел. То есть рост численности только федеральных льготников за 2,5 месяца 2005 г. составил около 600 тыс. чел., или 4%. Такая же тенденция роста отмечается и в региональных регистрах.

Следовательно, **вместо единого федерального учета обязательств государства перед отдельными категориями льготников реализуется модель, допускающая создание более 89 регистров льготных категорий граждан**, финансовое обеспечение которых относится к расходным обязательствам субъектов Российской Федерации, и федерального регистра, учитывающего лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи, финансовое обеспечение которой относится к расходным обязательствам Российской Федерации.

Обеспечить единый учет по всем категориям граждан, получающих социальную помощь в Российской Федерации, возможно в рамках разработки и принятия федеральной целевой программы (в том числе на условиях софинансирования со стороны региональных бюджетов), в которой необходимо предусмотреть:

- финансирование создания единого регистра льготников, находящегося в совместной собственности Российской Федерации и регионов;
- оформление прав собственности государства на информацию регистра;
- обеспечение гарантий по компенсациям ущерба гражданам, в случае несанкционированного распространения о них сведений, содержащихся в базах данных;
- информационную защиту и страхование рисков.

Следует также отметить, что при установлении мер социальной поддержки не были учтены региональные особен-

ности субъектов Российской Федерации. Для определенных льготных категорий граждан, льготы которых финансируются за счет средств федерального бюджета, была установлена единая сумма ежемесячной денежной выплаты, что вызвало социальное неравенство граждан в зависимости от региона проживания: величина реальной стоимости данной денежной выплаты в каждом конкретном регионе или даже населенном пункте неодинакова. Так, для граждан, проживающих в сельской местности и не пользующихся услугами городского или пригородного транспорта, реальная стоимость выплаты будет значительно больше, чем для тех, кто живет в крупном городе. Также необходимо учитывать, что в различных субъектах Федерации стоимость льгот, заменяемых денежными компенсациями, различна.

Особенно сильно территориальные различия стоимости денежной компенсации проявляются для граждан, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, так как к сумме ежемесячной денежной выплаты не применяются районные коэффициенты.

Есть проблема и с передачей с федерального уровня на уровень регионов полномочий по социальной поддержке таких массовых категорий граждан, как ветераны труда и труженики тыла. До принятия закона эти категории граждан имели, в частности, право льготного проезда на железнодорожном транспорте пригородного сообщения и право бесплатного проезда на городском транспорте на всей территории страны. Став «региональными» льготниками, они эти права потеряли.

Требуется решения и вопрос погашения задолженности федерального бюджета по ранее предоставленным льготам, составляющей на 1 января 2005 г. около 6 млрд руб. Для ряда регионов наличие кредиторской задолженности (субсидий населению на оплату жилья и коммунальных услуг, инвалидам, чернобыльцам), на фоне изменений межбюджетных отношений и налогового законодательства, является серьезной проблемой.

Мы назвали далеко не все проблемы. Но, несмотря на их наличие, главный итог монетизационной реформы в пер-

вом квартале 2005 г. – это начало социального диалога между обществом, его частью (льготными категориями, профсоюзами) и представителями государственной власти о реальных возможностях страны обеспечивать социальные обязательства и дальнейшим пути построения национальной модели правового государства с социально ориентированной рыночной экономикой.

Что впереди?

Реализация Федерального закона о замене социальных льгот денежными компенсациями совпала с введением с 1 января 2005 г. новых тарифов на оплату жилья, жилищно-коммунальных услуг и переходом на 100%-ю оплату этих услуг. Эти процессы плюс ускорившаяся в первом квартале 2005 г. инфляция привели к значительному снижению уровня жизни населения в ряде регионов.

Основанием для повышения ставок и тарифов на услуги ЖКХ и транспорта явилось как запланированное повышение цен на продукцию и услуги естественных монополий (19,1% – на электроэнергию, 15% – на тепловую энергию, 25% – на газ), так и рост цен на нерегулируемых рынках мазута, угля, бензина, металлов.

По информации Росстата, на 15 января 2005 г. прирост стоимости жилья и коммунальных услуг в российских регионах по сравнению с 2004 г. составил 23,3%, а в ряде субъектов Российской Федерации – более 40%. В феврале 2005 г. тарифы на услуги ЖКХ выросли на 1,9%, а в январе–феврале текущего года коммунальные услуги подорожали на 25,2% (в Республике Тыва – на 20,6%, в Воронежской области – на 80%, в Ленинградской – на 33,3%, в Магаданской – на 81,4%, в Орловской – на 53,9%, в Оренбургской прирост тарифов составил от 40 до 54,9%, в Смоленской области – от 23,4 до 84,1%).

Указанные процессы проходят на фоне критической ситуации, сложившейся в системах теплоснабжения регионов. Изношенность основных фондов по субъектам Российской Федерации составляет от 40 до 75%, а объем недофинанси-

рования предприятий и организаций отрасли ежемесячно превышает 2 млрд руб.

По экспертным оценкам, в начале 2005 г. более 25% граждан в девяти регионах не могли сами оплачивать услуги ЖКХ. Сейчас население оплачивает в среднем 75% от стоимости жилищно-коммунальных услуг. Единственным ограничителем повышения тарифов является уровень платежеспособности граждан: **если свыше 25% населения обращается за субсидиями на оплату коммунальных услуг, значит, тарифы достигли своего предельного уровня.**

В целом число получателей субсидий возросло в регионах с 19 до 21 млн чел., что требует увеличения размера субсидий регионам на оплату гражданами жилищно-коммунальных услуг с 6,3 до 8,4 млрд руб. При этом **у многих льготников, получающих денежные выплаты, среднемесячный доход арифметически увеличился, и при расчете субсидий они утратили право пользоваться социальной поддержкой в оплате жилья и коммунальных услуг.**

В некоторых регионах уже сейчас отмечается недостаток выделяемых им из федерального бюджета сумм субвенции на оплату услуг ЖКХ отдельным категориям граждан. Например, по некоторым расчетам, до удовлетворения реальной потребности г. Москвы, рассчитанной исходя из действующих ставок и тарифов на услуги ЖКХ и фактической численности граждан льготных категорий, не хватает около 1,2 млрд руб.

Кроме того, по предварительным оценкам, в сферу действия Федерального закона № 122-ФЗ попали более 300 законодательных актов, из которых более 150 изменены и еще 151 признан утратившим силу полностью или частично. Эти законодательные акты затрагивают материальные интересы многих граждан России, в том числе относящихся к льготным категориям.

Так, указанным законом признано утратившим силу постановление Верховного Совета Российской Федерации от 6 марта 1992 г. № 2464-1 «Об упорядочении платы за со-

держание детей в детских дошкольных учреждениях и о финансовой поддержке системы этих учреждений», по которому размер платы, взимаемой с родителей за содержание детей в детских дошкольных учреждениях, не должен был превышать 20% стоимости текущего содержания. Отмена этого постановления может привести к значительному увеличению денежных сумм, взимаемых с родителей за содержание детей в детских дошкольных учреждениях. К примеру, по Московской области размер указанной платы уже в январе–феврале 2005 г. возрос в среднем с 360 до 1800 руб.

Отметим также, что отсутствие комплексной системы мер компенсационного характера для пенсионеров, утративших с 1 января 2005 г. право на некоторые льготы, в условиях несоответствия размера большинства пенсий прожиточному минимуму создало в отдельных регионах угрозу снижения реального уровня жизни этой категории граждан.

Обсуждая первые социально-экономические итоги монетизации льгот во взаимосвязи с реформой жилищно-коммунальных услуг и их дальнейшие перспективы, не будем забывать, что еще не завершены пенсионная и административная реформы и что на повестке дня стоят безотлагательные стратегические реформы здравоохранения, образования, местного самоуправления, Вооруженных сил. Все они тесно связаны с социальными процессами, протекающими в обществе. Социальной напряженности может добавить и вступивший в силу с 1 марта 2005 г. Жилищный кодекс Российской Федерации в новой редакции.

На фоне этих реформ необходимо учитывать негативные социально-демографические процессы: численность россиян сократилась с 149 млн чел. в 1991 г. до 144 млн чел. в 2003 г. К 2050 г. население России уменьшится, по оптимистическим прогнозам, до 102 млн чел., а по самым пессимистическим – до 77 млн чел. Сегодня лишь треть жителей России может считаться здоровыми, а 30% страдают хроническими заболеваниями. Только по официальным данным, в стране насчитывается около 3 млн сирот и не менее 5 млн вынужденных переселенцев. Следовательно, монетизация не должна рассматриваться вне комплекса социальных проблем.

Начавшийся процесс модернизации системы социальных льгот призван сделать ее более прозрачной, справедливой, эффективной, что в дальнейшем позволит трансформировать льготное обеспечение в более структурированную и сокращенную форму, понятную всем льготникам и адекватную вызовам времени. Каждый гражданин будет планировать свой бюджет, не во всем полагаясь на государство, которое может эффективно функционировать только при условии соразмерности социальных обязательств финансовым возможностям.

В заключение напомним, что накануне 2005 г. правительство Российской Федерации подписало Генеральное соглашение на 2005–2007 гг. более чем с 30 отраслевыми профсоюзами и работодателями. В этом документе отражены вопросы социального партнерства между профсоюзами, работодателями и российским правительством, а также определены основные направления социально-экономического развития страны и социальной поддержки граждан, то есть весь комплекс социально-экономических вопросов, в том числе и вопросы заработной платы работникам бюджетной сферы. Указанным соглашением предусмотрено увеличение минимального размера оплаты труда с 1 сентября 2005 г. до 800 руб. и с 1 мая 2006 г. – до 1100 руб.

Чтобы придать такого рода документам силу «социального договора» (заметим, что монетизация нашла понимание и поддержку профсоюзов), представляется необходимым вернуться к идее разработки и принятия Социального кодекса Российской Федерации, в котором следует закрепить все социальные обязательства государства перед гражданами, механизмы принятия и исполнения такого рода обязательств, законодательно увязать минимальный уровень пенсий и заработной платы с реальным прожиточным минимумом, установить размеры гарантированных государством минимальных социальных стандартов.

Наличие такого законодательного акта позволит переориентировать социальную политику государства с решения задач льготного обеспечения на разработку и осуществление мер, направленных на стимулирование роста заработной платы и пенсий, а также на развитие негосударственного сектора рынка труда и услуг.

В последнее время слабость конкурентных позиций отечественных производителей часто объясняют низкой производительностью труда. Поскольку данное мнение достаточно широко распространено, его статистическая проверка становится актуальной задачей.

Поводом к проведению данного исследования послужила дискуссия в телепередаче В. Познера «Времена» (10.03.02). На вопрос В. Познера, сколько получают американские и российские сталевары, председатель совета директоров ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» В. С. Лисин ответил, что примерно 2000 и 200 дол. США в месяц, обосновав это различие уровнем производительности труда. Отечественные рабочие плохо работают, а потому и мало получают – таков главный вывод его рассуждений, с которым согласился и помощник президента РФ по экономическим вопросам А. Н. Илларионов. Однако «плохая работа» – совсем не то же самое, что хорошая работа на плохой технике.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

М. В. БОДРИКОВ,
кандидат экономических наук,
директор по экономике и развитию ЗАО «Илья Муромец»,
Санкт-Петербург
E-mail: info@bogatyr.spb.ru

Рабочая гипотеза

Попробуем проверить гипотезу: низкая производительность труда препятствует восстановлению и росту производственного потенциала российской промышленности, а также обосновывает низкий уровень заработной платы работников.

Согласно теории, выпуск и производственный потенциал в долгом и коротком периоде определяются различными факторами. В долгосрочном периоде их изменения являются отражением технологического прогресса, который воплощается в новой технике. В этом случае механизм долго-

© ЭКО 2005 г.



срочного роста описывается следующей цепочкой: технология – фондовооруженность труда – производительность труда – выпуск. В этом аспекте продуктивность труда, бесспорно, важный показатель технологического уровня производства, который она, однако, только характеризует, но не определяет. Поэтому соотношение объема выпуска с величиной занятости немного говорит о самом факторе «труд», поскольку определяющее значение имеют количественные и качественные характеристики других ресурсов и прежде всего – основных фондов.

В коротком периоде объём основных фондов и, соответственно, технологический уровень производства признаются неизменными. В этих условиях основная часть изменений производительности труда обусловлена перемещением вдоль производственной функции (функции среднего продукта труда) вместе с динамикой реальной занятости. Последняя же детерминирована не изменением фондовооруженности труда, а экономической конъюнктурой, выраженной в системе относительных цен на факторы производства и выпускаемые блага, которая и приобретает первостепенное значение.

Действующие предприятия всегда работают в условиях теоретически короткого периода¹, значит, можно заключить, что в текущей деятельности предпринимателей интересует не столько численность занятых у них рабочих и даже не продолжительность их рабочего времени, сколько оплата труда и её доля в цене создаваемых благ. Понятно, что всё это верно лишь в силу неизменного качества рабочей силы и интенсивности труда.

Таким образом, для проверки гипотезы мы должны исследовать, *во-первых*, динамику производительности труда в промышленности, а *во-вторых*, три фактора, влияющих на её уровень, – технологический уровень производства, конъюнктуру и качество рабочей силы.

¹ «Важно понять, что предприятие всегда функционирует в условиях короткого периода, но планирует свое развитие на длительный период» // Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2 т. / Общая редакция В.М. Гальперина. Изд. 2-е, испр. СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1. С. 334.

Показатели производительности труда

Поскольку производительность труда – явление сложное, для её оценки используем систему из трёх показателей: продуктивность труда (выработка на одного занятого), зарплатоёмкость (доля затрат на оплату труда в цене) продукции, а также рентабельность труда (отношение прибыли к затратам на оплату труда). Дальнейшие оценки исторической динамики данных показателей относятся к труду промышленно-производственного персонала российской промышленности². Используемые в дальнейшем анализе исходные данные показаны в таблице³.

Расчеты показывают (рис. 1), что после спада в начале 90-х продуктивность труда постоянно росла и к 2002 г. практически достигла своего первоначального уровня. Весьма схожей с продуктивностью труда динамикой характеризовалась и зарплатоёмкость продукции, первоначальный уровень которой был восстановлен к 2001 г., а затем даже превысил его. Общим для продуктивности труда и зарплатоёмкости продукции является падение и последующее восстановление первоначального уровня.

Рентабельность труда, напротив, только в 1996 и 1997 гг. опускалась ниже первоначального уровня. В остальные годы она была значительно выше – среднее значение индекса рентабельности труда за период 1991–2002 гг. составило 181,4% от уровня 1990 г. Вместе с тем, в отличие от продуктивности труда, зарплатоёмкость продукции и рентабельность труда оказались подвержены заметным колебаниям, которые совершались в противофазе. Падение рентабельности труда в 1993–1994, 1996–1998 и 2001–2002 гг. сопровождалась ростом показателя зарплатоёмкости продукции. К этому вопросу мы еще вернёмся. **Пока же можно констатировать, что потенциал производительности**

² Источником всех использованных в статье статистических данных, если не указано иное, является Федеральная служба государственной статистики России.

³ К сожалению, формат журнала не позволяет привести расчеты полностью. Тем, кого они интересуют, редакция и автор готовы переслать их по электронной почте.

Исходные данные для проведения исследования *

Показатель	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Темп роста объёма промышленного производства, % к предыдущему году	99,9	92,0	82,0	86,0	79,0	97,0	95,0	102,0	95,0	110,0	112,0	104,9	103,7
Численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.	20998	20117	20020	18864	17440	16006	14934	14009	13173	13077	13294	13282	12976
Доля оплаты труда в составе затрат на производство промышленной продукции, %	13,0	13,1	11,0	13,3	13,7	10,6	11,5	12,1	12,8	11,8	12,0	13,6	14,0
Рентабельность промышленной продукции, %	12,0	23,1	38,3	32,0	19,5	20,1	9,2	9,0	12,7	25,5	24,7	18,5	14,4
Темп роста физического объёма основных фондов промышленности, % к предыдущему году	104,6	104,0	101,9	100,7	100,1	100,1	100,0	99,5	99,4	99,8	100,2	100,5	100,3
Индекс роста физического объёма инвестиций в основной капитал, % к 1990 г.	100,0	82,0	57,0	46,0	30,0	24,0	21,0	21,0	17,0	19,0	22,0	25,0	24,6

* Источник всех исходных данных – Федеральная служба государственной статистики России.

труда, заложенный исходным технологическим уровнем производства, в России в целом восстановлен. В то же время рост выпуска и занятости ограничивается конъюнктурными и (или) технологическими факторами.



Рис. 1. Динамика показателей производительности труда в российской промышленности (на постоянной базе 1990 г.)

Конъюнктура и технологические изменения

Экономическая конъюнктура в виде системы относительных цен оказывает влияние как на краткосрочную динамику выпуска, так и на долгосрочные решения о производственном потенциале. Начнём с первого аспекта. Согласно условиям короткого периода выпуск и занятость переменных ресурсов определяются, в конечном счёте, соотношением их цен⁴.

Динамика данного соотношения (рис. 2) свидетельствует, что на протяжении всего переходного периода величина заработной платы не мешала росту производства. Её динамика, скорее, отражала компенсирующий потери предпринимателей характер. Лишь в 2002 г., когда был восстановлен начальный уровень продуктивности труда, ставка заработной платы несколько выросла по отношению к цене

⁴ Отношение цены блага и ставки оплаты переменного ресурса должно быть равно предельному продукту последнего.

промышленной продукции. Разумеется, труд – не единственный переменный фактор производства, и на динамику выпуска могли оказать негативное влияние цены сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Но, во-первых, они сами являются продуктами промышленности, рассмотрение структуры которой не входит в наши задачи. А во-вторых, до недавнего времени (точнее, в 1995–1999 гг.) цены на них также были вполне благоприятными для отечественных производителей.

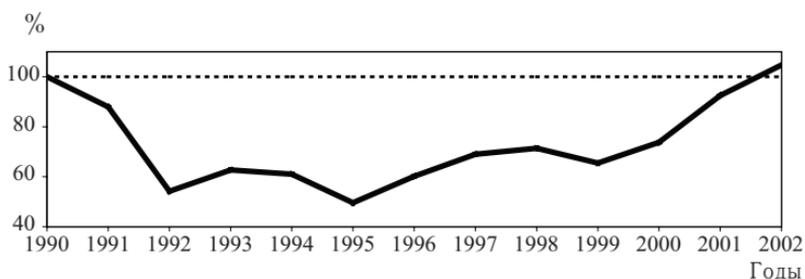


Рис. 2. Динамика соотношения ставки заработной платы и цены промышленной продукции (на постоянной базе 1990 г.)

Анализ влияния экономической конъюнктуры на долгосрочные решения предполагает иную постановку вопроса. В долгом периоде соотношение цен факторов производства лишь конкретизирует, но не предопределяет выбор. На первый план выходят факторы технологического прогресса и количества доступных ресурсов, формирующие множество допустимых решений.

Признаки технологических изменений следует искать, прежде всего, в динамике элементов ресурсного потенциала российской промышленности (рис. 3). Особое внимание в ней привлекает постоянство физического объема основных фондов, что принято считать условием короткого периода. Из такого предположения вытекает следующая интерпретация полученных оценок производительности труда. К 2002 г. средний продукт труда в российской промышленности восстановлен в соответствии с начальным технологическим уровнем производства. Объяснение промежуточного спада продуктивности труда связано со скрытой без-

работицей, а та, в свою очередь, обусловлена лагом приспособления (эффектом удерживания рабочей силы).

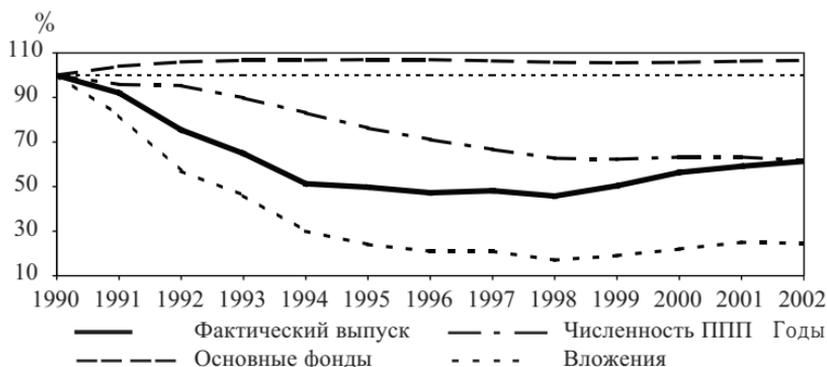


Рис. 3. Динамика выпуска и элементов ресурсного потенциала российской промышленности (на постоянной базе 1990 г.)

Однако эту аргументацию придётся отклонить ввиду того, что восстановление продуктивности труда произошло при меньших уровнях выпуска и занятости. В рамках заданной (для фиксированного размера основных фондов) функции среднего продукта труда один и тот же уровень его продуктивности не может быть установлен при различных уровнях занятости. **Следовательно, произошло изменение производственной функции, не позволяющее в дальнейшем анализе предполагать условия короткого периода.**

Здесь возможны два сценария. Согласно первому качество рабочей силы снизилось, а восстановление первоначального уровня продуктивности труда обеспечили технологический прогресс и применение новых, более совершенных основных фондов. По второму сценарию при прежнем качестве рабочей силы снижение выпуска вызвано ухудшением технических характеристик основных фондов. В обоих случаях объяснение зависит от того, что происходило в переходный период с основными фондами.

Основные фонды

Для переходного периода постоянство физического объёма основных фондов могло бы считаться положительным

результатом лишь при условии их качественного совершенствования. Последнее должно отразиться в одинаковой, но значительной динамике коэффициентов их обновления и выбытия. Однако примерно равные (с 1994 г.) их значения (рис. 4) были настолько низкими, что правильнее говорить о застое, нежели о количественных изменениях, способных повлечь за собой технологическую модернизацию. Это подтверждает и тенденция к повышению степени физического износа основных фондов промышленности (рис. 5). Причём после трехлетнего перерыва, в 2002 г., она вновь стала расти.



Рис. 4. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов российской промышленности

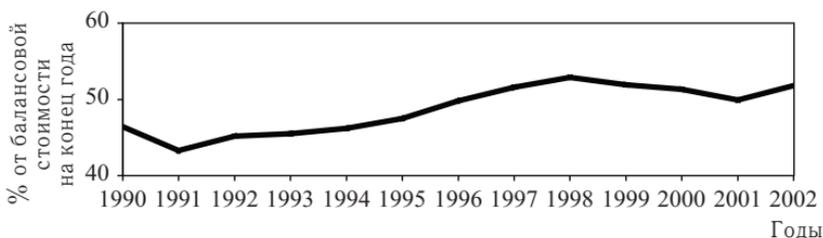


Рис. 5. Степень физического износа основных фондов российской промышленности

К такому же выводу приходят сотрудники Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, отмечающие, что технологическая модернизация – явление редкое, и большая часть промышленных предприятий ориентируется на использование ранее накопленного потенциала⁵. В другом отчете Центра указывается: «...затраты на технологи-

⁵ О реструктуризации промышленных предприятий России (в 2000–2001 гг.). М.: Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ, 2002. С. 8.

ческие инновации в промышленности по-прежнему пока значительно ниже реальных потребностей технического перевооружения производства». Отсюда основные усилия нововведенческой деятельности предполагают «не принципиальное усовершенствование производственного аппарата, а частичное изменение технологии, не позволяющее осуществить переход к выпуску конкурентоспособной продукции»⁶.

Таким образом, мы вправе предположить, что либо постоянство величины сопровождалось снижением качества основных фондов, либо, что, по сути – то же самое, качество одной их части сохранялось или даже росло, в то время как другая часть не использовалась в производстве.

Постоянство величины основных фондов как фактора производства ставят под сомнение факты, свидетельствующие об устойчивом расхождении между их наличным и используемым объёмами. Так, среднегодовая загрузка производственных мощностей в промышленности (рис. 6) хотя и повышается с 1999 г., все же остается на сравнительно низком уровне – 56,0%. В 1992 г. (с этого года имеются статистические данные) она составляла 65,0% (очевидно, что в 1990 г. её значение было ещё выше). В этой связи примечательно, что к концу рассматриваемого периода значения индексов роста продуктивности основных фондов (57,5%) и занятости (61,8%) сблизилась. Это говорит о существенном снижении скрытой безработицы и, тем самым, характеризует ожидания предпринимателей в отношении резервов производственных мощностей.

Безусловно, важнейшей причиной расхождения между наличным и используемым объёмами основных фондов выступает моральный износ и снижение конкурентоспособности российской промышленности. Проявляется это двояко. С одной стороны, социально-экономическая трансформация народного хозяйства России обусловила неадекватность прежней структуры промышленного производства новой структуре потребностей в его продукции. С другой сторо-

⁶ Инновационная деятельность промышленных предприятий России во II полугодии 2003 года. М.: Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ, 2004. С. 5, 6.

ны, либерализация внешнеэкономической деятельности и появление на отечественных рынках иностранных производителей с более высоким технологическим уровнем производства снизили спрос на российские продукты, сохранившие потребительскую значимость. В соответствии с этим ухудшились конкурентные позиции отечественных предприятий и на рынках факторов производства.



Рис. 6. Динамика физического объема и продуктивности основных фондов (на постоянной базе 1990 г.) и среднегодового уровня использования производственных мощностей⁷ в российской промышленности

В подтверждение данной гипотезы приведём три аргумента.

Во-первых, регулярные опросы руководителей российских предприятий свидетельствуют, что отечественные предприятия сталкиваются со всё более жёсткими бюджетными и ресурсными ограничениями⁸. И если нехватка материальных ресурсов с началом оживления несколько снизилась, то с рабочей силой положение, наоборот, заметно осложнилось.

⁷ Среднегодовой уровень загрузки производственных мощностей в 1992 и 1993 гг. получен осреднением полугодовых, а в 1992–1995 гг. – квартальных значений, взятых из отчетов Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ о деловой активности промышленных предприятий. См.: sea.gov.ru.

⁸ Регулярные опросы руководителей российских предприятий проводят, например, Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ и Центр по изучению переходной экономики «Российский экономический барометр» при Институте мировой экономики и международных отношений РАН.

Во-вторых, дело не столько в абсолютном дефиците кадров, сколько в неспособности предприятий платить конкурентную заработную плату⁹. На это обстоятельство указывает и отмечаемый с 1995 г. рост отношения ставки заработной платы к цене промышленной продукции, значение которого в 2002 г. даже превысило начальный уровень (см. рис. 2).

В-третьих, анализ структуры резервов производственных мощностей российской промышленности показывает (рис. 7), что доля избыточного резерва, который не может быть использован для выпуска ни традиционной, ни новой продукции, все последние годы оживления деловой активности устойчиво сохраняется на уровне 27–30%.

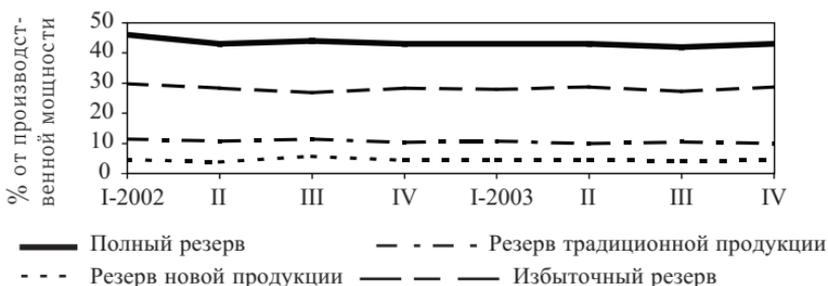


Рис. 7. Резервы производственных мощностей российской промышленности в 2002–2003 гг.¹⁰ (по кварталам)

Таким образом, снижение уровня производства невозможно объяснить, не прибегая к фактору морального износа основных фондов промышленности. Однако, похоже, это не полный ответ. Поддержание неизменного запаса ресурса ещё не гарантирует постоянства его качества. Имеется достаточно оснований считать, что наряду с моральным устареванием основных фондов промышленности происходила и физическая их деградация. Уже сам простой оборудования и сооружений инфраструктуры сопровождается их

⁹ Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда (недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?) // Вопросы экономики. 2004. № 3. С. 87.

¹⁰ Расчеты произведены на основании квартальных отчетов Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ. См.: cea.gov.ru.

естественным разрушением, но есть и другие факты. В частности, нарастание физического износа основных фондов означает не только повышение их возрастной структуры, но и все увеличивающиеся эксплуатационные затраты. Вместе с тем динамика капитальных вложений (см. рис. 3) позволяет усомниться, что фактический уровень таких затрат был достаточным для поддержания стареющего оборудования в нормальном техническом состоянии.

В соответствии с этим качественное состояние наличного физического объёма основных фондов должно было претерпеть такие изменения, которые больше не позволяют считать его постоянным ресурсом. Поэтому вполне правдоподобен вывод о том, что в промышленности наблюдается избыток основных фондов, который либо физически негоден, либо морально устарел для его вовлечения в производственный процесс. Отсюда, кстати, следует, что **в переходном периоде полное восстановление выпуска прежнего продукта на прежних производственных мощностях невозможно не только вследствие изменения параметров спроса, но и по причине физической деградации основных фондов.**

Рентабельность промышленной продукции

Итак, рентабельность труда в промышленности с началом переходного периода заметно возросла. К 2002 г. вместе с восстановлением начального уровня продуктивности труда и зарплатоёмкости продукции она также снизилась до 111,4% от начального уровня. Это отражает и динамика рентабельности промышленной продукции. За исключением 1997 и 1998 гг., в течение всего рассматриваемого периода рентабельность промышленной продукции была выше начального уровня и к 2002 г. хотя и снизилась, составляла 120,0% к уровню 1990 г. Несмотря на снижение конкурентоспособности российских производителей.

На первый взгляд, данный факт может быть связан с повышением степени эксплуатации рабочей силы. Вместе с тем, как видно из рис. 1, амплитуда колебаний рентабельности труда слишком значительно превышала амплитуду колебаний зар-

платоёмкости продукции, чтобы её прирост можно было полностью объяснить эксплуатацией работников.

Но, если продуктивность труда и зарплатоёмкость продукции вернулись к исходному уровню, а технологический уровень производства снизился, устойчиво положительная и даже повысившаяся рентабельность промышленной продукции логично объясняется только ухудшением условий воспроизводства основных фондов¹¹. Так, доля амортизации в структуре затрат на производство промышленной продукции сократилась практически в 3 раза (с 12,1% в 1990 г. до 4,7% в 2002 г.). В свою очередь, это оказалось лишь следствием снижения её фактической нормы с 10,7% в 1990 г. до 4,5% в 2002 г. (минимальное значение – 3,2% в 1998 г.)¹².



Рис. 8. Рентабельность промышленной продукции при текущей и базисной норме амортизации основных фондов

Действительно, предположение постоянства нормы амортизации на уровне 1990 г. приводит к выводу, что значительная доля рентабельности промышленной продукции обусловлена занижением этой нормы (рис. 8). Среднее за период

¹¹ В структуре стоимости промышленной продукции произошло еще одно заметное изменение. Примерно на 10% снизилась доля материальных затрат и одновременно на эту же величину возросли прочие затраты. Данный факт вряд ли объясняется повышением материалоотдачи промышленного производства и связан, по всей видимости, с изменением условий закупок материалов и комплектующих.

¹² Текущая норма амортизации рассчитана как отношение фактически начисленного износа (известного по доле фонда амортизации в структуре затрат на производство промышленной продукции) и балансовой стоимости основных фондов.

значение этого занижения составляет 72,2%. Более того, по крайней мере, в течение трёх лет (1996–1998 гг.) за счёт фонда амортизации покрывались и реальные убытки.

Резкое увеличение рентабельности промышленной продукции в начале трансформационного периода и после кризиса 1998 г., очевидно, вызывалось конъюнктурными причинами. Но нельзя не заметить тенденции к последующему снижению рентабельности продукции в обоих периодах — она обусловлена не только исчерпанием факторов, ожививших экономическую конъюнктуру, но и свидетельствует о том, что фонд амортизации всё более физически и морально изношенных основных фондов не может быть постоянным источником поддержания высокого уровня рентабельности продукции.

Таким образом, наблюдаемая устойчивость уровня рентабельности в отечественной промышленности достигалась не столько усилением эксплуатации занятых, сколько хищническим отношением к основным фондам. Похоже, что данным способом происходило перераспределение капиталов из формы доставшихся при приватизации основных фондов (легитимность чего до сих пор под угрозой) в форму денежного капитала, обладающего не только абсолютной ликвидностью, но и большей мобильностью (особенно в плане его вывоза за рубеж). Тогда **наблюдаемый технологический застой является лишь формой, в которой происходит процесс образования частных капиталов**, и неудивительно, что рентабельность активов российской промышленности даже сейчас не дотягивает до уровня ставки банковского процента¹³. Данный разрыв есть плата за выbranную форму накопления. Понятно, что дело здесь не в качественных характеристиках персонала.

Низкое качество российского предпринимательства

Итак, мы видим, что продуктивность труда и ценовые пропорции (между производимой продукцией и переменны-

¹³ В частности, по данным Федеральной службы государственной статистики России, в 2002 г. среднегодовая ставка по банковским кредитам равнялась 15,7%, тогда как рентабельность активов промышленности составила только 5,6%.

ми факторами производства) в российской промышленности практически восстановились. Причём произошло это не благодаря, а вопреки динамике основных фондов. Но если тот же уровень продуктивности труда стал возможным при меньшей величине используемых основных фондов и (или) более худшем их состоянии, значит, качество рабочей силы не только не снизилось, а, наоборот, возросло. Хотя и не оказалось достаточным для восстановления выпуска.

Получается, предприниматели зря сетуют на низкую производительность труда российских работников. Более того, наличие скрытой безработицы на протяжении практически всего рассматриваемого периода¹⁴ говорит о том, что они были даже удовлетворены таким положением дел. Поэтому при анализе конкурентоспособности отечественной промышленности речь, собственно, должна идти о низкой производительности капитала, за которой, в свою очередь, стоит низкое качество российского предпринимательства. И проявляется это двояким образом. С одной стороны, предприниматели используют неэффективные технологии и не стремятся к их обновлению. С другой стороны, они расточительно относятся к основным фондам, превращая фонд их амортизации в источник личного обогащения¹⁵. Все это сопровождается социальными затратами, связанными с низкой рентабельностью активов и, соответственно, низкой привлекательностью российской промышленности для капиталовложений.

Данное поведение можно было бы списать на естественный для периода социально-экономической трансформации недостаток опыта, но вряд ли приносимые им эффекты столь скрыты, что остаются вне поля зрения предпринимателей. К тому же подобная «самозащита» нивелируется неодно-

¹⁴ Скрытая безработица в смысле снижения напряженности работы наблюдается на рис. 3. С более точной оценкой этого феномена можно ознакомиться, например, в отчёте: *Вишневская Н. Т., Гимпельсон В. Е., Захаров С. В., Капелюшников Р. И., Коршунова Т. Ю., Кудюкин П. М., Малева Т. М., Полтаев А. В.* Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.). М.: ТЕИС, 2002. 352 с.

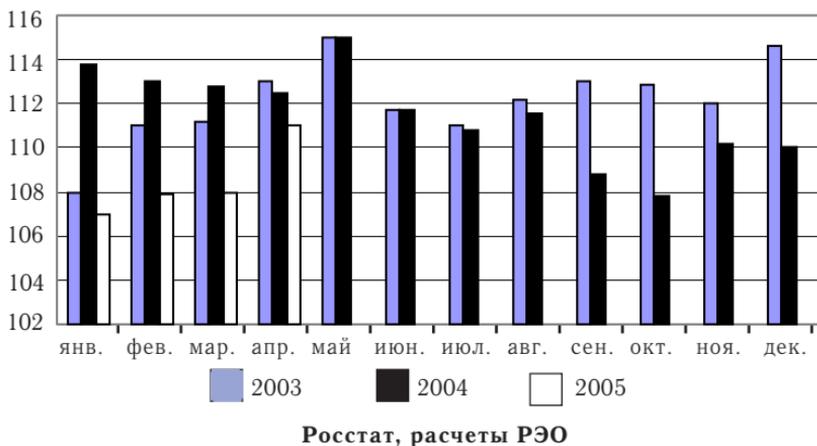
¹⁵ Условия и характер российской приватизации во многом объясняют подобное отношение к основным фондам. Как гласит русская народная пословица: «Даром прибыло – с ветром убыло».

кратными и необоснованными апелляциями со стороны деловых кругов к низкой производительности труда, которые выглядят не более чем попытками отвлечь внимание от главных причин упадка промышленности.

В этой связи позволительно напомнить слова М. И. Туган-Барановского: «...Лишь в том случае новая социальная система может явиться результатом прогрессивного развития прежней социальной системы, если эта новая система обладает большей производительной силой, чем прежняя»¹⁶. Поэтому только с ростом технологического уровня российской промышленности (и народного хозяйства в целом), когда действительно завершится переходный период, предприниматели получают моральное право судить о качестве нанимаемой рабочей силы.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Динамика инвестиций в основной капитал в России в I квартале 2005 г., % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Вестник Русского экономического общества, 2005. 3 июня.
www.ress.ru

¹⁶ Туган-Барановский М. И. Социализм как положительное учение. Изд. 2-е стереотипное. М.: Едиториал УРСС, 2003.

В статье исследуются институциональные проблемы угольной промышленности Кузбасса. Главное внимание уделяется согласованию интересов основных участников угольного рынка.

Угольный рынок Кузбасса: «игра по правилам»

Ю. А. ФРИДМАН,
доктор экономических наук,
Г. Н. РЕЧКО,
кандидат экономических наук,
Кемеровская лаборатория Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
И. Ю. ПРОКУДИН,
генеральный директор ОАО «Кузбасская топливная компания»,
Кемерово

Как формировался рынок угля

В развитии рынка угля в Кузбассе можно выделить три этапа. **«Дикий рынок»**. В этот период на цены на уголь оказывали влияние смесь экономики и политики, отголоски шахтерских забастовок и отсутствие нормальных финансовых институтов. На этом этапе угольные активы «распределялись» по особым схемам. Именно в это время крупные игроки мирового угольного рынка платили большие деньги, чтобы доказать нецелесообразность инвестиций в развитие добычи угля в Кузбассе. Мировой банк финансировал «научные исследования», в которых доказывалась необходимость свертывания добычи угля в регионе.

«Формирующийся рынок». Уголь как самостоятельный товар ещё не был интересен участникам рынка. Однако он активно использовался как инструмент влияния на процесс ценообразования в электроэнергетике (энергетический уголь), металлургии (коксующийся уголь). На этом этапе к угольным активам в основном стремились те, кому нужны были дешевая электроэнергия, контроль над транспортными потоками угля, а также «посланники» регионов, традиционно сидевших на «кузбасской угольной игле». В сторону Кузбасса в тот период стали поглядывать крупные мировые трейдеры угля – «Глинкор» (Glencore International,



Швейцария), «Кое Клеричи» (Италия), «Марк Рич» (Marc Rich & Company Investment, Швейцария) и др. Именно на этом этапе Мировой банк, финансирующий работы по реструктуризации, а на самом деле по «угроблению» угольного Кузбасса, признал несостоятельность этих исследований.

«Устойчивый рынок». Кузбасский уголь является высоколиквидным товаром, цены на который формируются, исходя из спроса и предложения не только на внутреннем, но и на мировом угольном рынке. Кузбасские компании действуют на этом рынке успешно, благодаря развитию и совершенствованию необходимых для этого рыночных институтов.

На этом этапе стремление к покупке угольных активов и их капитализации, на наш взгляд, определяется следующими закономерностями.

Рентабельность угольного бизнеса стала сопоставимой с металлургическим бизнесом и стремительно растёт (рис. 1).

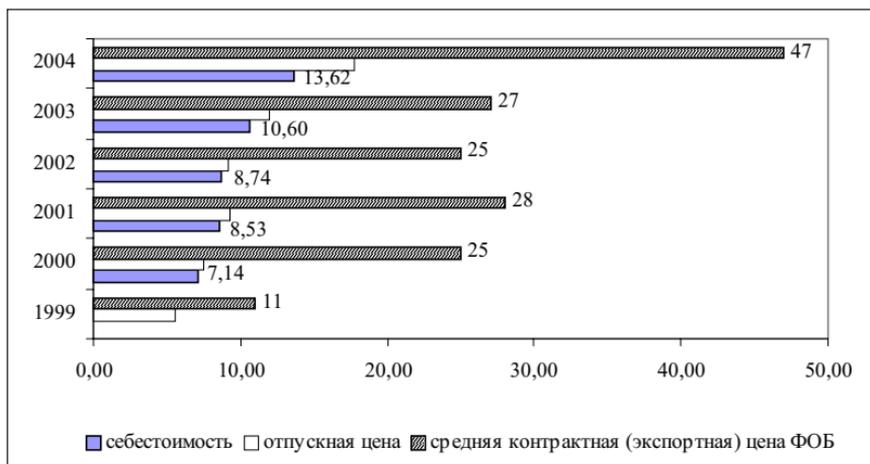


Рис. 1. Динамика изменений экспортной цены, отпускной цены и себестоимости добычи одной тонны угля по Кузбассу, дол. ¹

¹ Расчеты выполнены с использованием данных Центрального банка РФ, таможенной статистики Государственного таможенного комитета РФ и «Информационно-вычислительного центра» (ИВЦ) (Сибирское межрегиональное отделение Российского фонда федерального имущества).

Конъюнктура цен на угольном рынке определяется отдельно для коксующегося и энергетического угля. Спрос на первый диктуется состоянием металлургического рынка. По данным агентства РБК со ссылкой на Deutsche Bank, в 2004 г. коксующийся уголь подорожал на 20% (на железорудное сырье – на 16%). Но это общие тенденции мирового рынка. В России цены выросли почти в 1,5 раза – еще в конце 2003 г. угольные предприятия Кузбасса продавали угольный концентрат в среднем по 1200 руб. за тонну (цена на станции грузоотправителя без НДС и железнодорожного тарифа), а в конце 2004 г. цены поднялись до 1750 руб. за тонну².

Рынок энергетических углей, который недавно зависел в основном от потребности в них внутри России, в настоящее время существенно расширился. В последние два года на мировом рынке потребление угля резко выросло, превысив предложение. Цены на энергетические марки углей также растут. Так, в Европе цены увеличились с 28,79 дол. за тонну в 1999 г. до 42,52 дол. в 2003 г. Динамика же изменения отпускной цены и динамика себестоимости добычи тонны угля по Кузбассу в рассматриваемый период отличаются довольно скромными темпами роста (см. рис. 1) – как без учета инфляционной составляющей, так и в пересчете по курсу доллара (табл. 1).

Таблица 1

Динамика отпускной цены и себестоимости добычи 1 т угля

Год	Отпускная цена		Себестоимость	
	руб.	дол.	руб.	дол.
2000	210,48	7,47	201,02	7,14
2001	280,67	9,31	257,01	8,53
2002	292,15	9,19	277,79	8,74
2003	350,88	11,91	312,27	10,60
2004	492,32	17,74	377,92	13,62

Источник: ИВЦ (Сибирское межрегиональное отделение Российского фонда федерального имущества).

² http://rusmet.ru/news.php?act-by_id&news_id-16658&print_ver-1

Если обратиться к динамике объёмов добычи и экспорта кузнецких углей в 1996–2004 гг. (рис. 2), то видно, что до 2000 г. доля экспорта сохранялась примерно на одном уровне (около 16–17%). С 2000 г. роль внешнего фактора заметно усиливается. Темпы роста экспорта угля на порядок опережают рост объёмов угледобычи в Кузбассе – соответственно 36 и 5,5% в 2000 г., а затем 23,3% (2001 г.), 46% (2003 г.) и более 30% (оценка за 2004 г.) при ежегодном ³ росте объёмов добычи угля менее 10%. В 2003 г. доля экспорта в угледобыче региона составила уже 33,5%, а по предварительным итогам 2004 г. – превысила 40% (за 2004 г. экспорт угля из Кузбасса вырос на 15,3 млн т). Кузбасский уголь занимает уже 80% российского угольного экспорта.

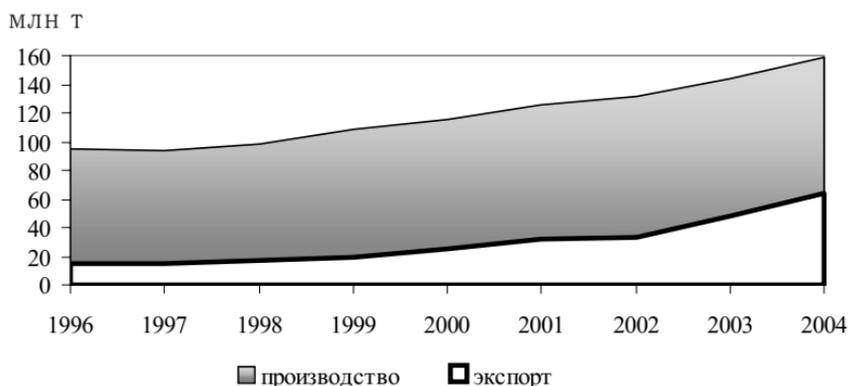


Рис. 2. Динамика объёмов добычи и экспорта кузнецких каменных углей в 1996–2004 гг., млн т ⁴

Поскольку сегодня мощности угледобывающих предприятий Кузбасса значительно превышают внутренние потребности России в угле, одним из основных направлений дальнейшего динамичного развития отрасли является надежное закрепление кузбасского угля в экспортной нише на мировом угольном рынке.

³ Исключая 2002 г. с его «специфическими» итогами развития кузбасской промышленности и отраслей её специализации.

⁴ Данные Кемеровского областного комитета государственной статистики Федеральной службы Госкомстата РФ и таможенной статистики ГТК РФ.

□ Несмотря на значительный рост, стоимость угольных ресурсов намного дешевле нефтяных и газовых. Максимальная цена 1 т запасов коксующихся углей, достигнутая на уже проведенных в Кемеровской области аукционах, составила 0,75 дол. против средней цены в 1 дол. за тонну запасов нефти. В 2004 г. при проведении аукционов размер разовых платежей, внесенных угольными компаниями, составил около 500 млн руб.⁵ А по тем участкам, что должны быть выставлены на аукционы в 2005 г., сумма стартовых платежей за лицензию составляет около 1,5 млрд руб.

Уровень разведанности угольных месторождений достаточно высок. В 1998–2002 гг. выдано 35 лицензий на добычу угля в Кузбассе и подготовлена программа на выдачу ещё 50 лицензий. Так, только с августа 2003 г. по 2004 г. в Кузбассе на аукционах распределено 1,5 млрд т угля⁶.

Себестоимость добычи угля подземным способом составляет 10–15 дол. Затраты на начало работ на новых месторождениях обойдутся в среднем в 20 дол. за тонну запасов. На коксующийся уголь контракты заключаются сейчас по цене 100 дол. за тонну, и в перспективе ожидается только рост цен⁷.

Покажем, как окупаются вложения в развитие новых месторождений, на примере «Кузбасской топливной компании». В конце декабря 2003 г. компания победила в конкурсе на право пользования участком «Виноградовский» Каракано-Уропского каменноугольного месторождения. Компания заплатила немногим более 77 млн руб. и по условиям полученной лицензии через 18 месяцев должна была приступить к строительству объектов промышленной инфраструктуры горнодобывающего предприятия, а через 36 месяцев – начать промышленную добычу, чтобы через 6 лет выйти на проектную мощность в 1,5 млн т угля в год. Но уже в августе 2004 г. состоялось открытие разреза «Вино-

⁵ По данным территориального агентства по недропользованию по Кемеровской области.

⁶ Сейчас в распределенном фонде недр, в разработке угледобывающих предприятий находятся запасы в 10,5 млрд т угля Кузнецкого бассейна.

⁷ Уже сейчас на мировой рынок угля вышли индийские заказчики, которые предлагают до 120 дол. за тонну, поставленную немедленно.

градовский» с вводом в эксплуатацию железнодорожных путей и станции Виноградская. В 2005 г. разрез добудет 1 млн т угля.

□ Стремление владельцев металлургических активов (в связи со снижением цен на продукцию металлургии) в России к покупке угольных активов позволяет экономически обезопасить себя от давления свободного рынка угля. В свою очередь владельцы угольных активов хотят иметь постоянный (гарантированный по объёмам и срокам) сбыт коксующихся углей.

В первом случае – это знаменует приход в Кузбасс таких крупных структур, как «Северсталь-групп», «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), «Новолипецкий металлургический комбинат». Во втором случае – это, к примеру, покупка «ЕвразХолдингом» 50% акций угольной компании «Южкузбассуголь» и половины акций из пакета в 81% группы компаний «Распадская», а также развитие совместных угольных проектов («Южкузбассуголь», ММК, «ЕвразХолдинг»).

□ Следующая причина покупки угольных активов – желание владельцев энергетических мощностей (а не металлургических и алюминиевых активов) установить контроль на рынках энергетических углей.

Классический пример – приход на эти рынки «Сибирской угольной энергетической компании» (СУЭК), проводящей агрессивную, но достаточно прозрачную политику. В 2004 г. СУЭК поставила на внутривоссийский рынок 60,9 млн т угля (29% емкости рынка) и отгрузила зарубежным контрагентам 14,7 млн т (19% российского угольного экспорта).

□ Относительная развитость производственной, транспортной и социальной инфраструктуры в Кузбассе.

Естественно, что значительная часть внутренней инфраструктуры угольной промышленности региона уже устарела, и собственникам приходится вкладывать всё большие объемы средств в обогатительные фабрики, транспортные подразделения, энергетику. Однако эти средства измеряются далеко «не астрономическими» суммами: срок окупаемости – 3–5 лет. К примеру, вложения в инфраструктуру Куз-

басса в 2005 г. составят 30 млрд руб., что сопоставимо с дивидендами, которые получают собственники Магнитогорского металлургического комбината по результатам деятельности за один год.

□ Устойчивость и предсказуемость региональной власти в Кузбассе. Абсолютная прозрачность целей и задач руководства области, методов и способов их решения способствуют транспарентности бизнеса и региональной власти.

Ключевые игроки на угольном рынке

Сегодня более 90% угольного рынка Кузбасса контролируют несколько крупных финансово-промышленных групп (табл. 2).

Вместе с тем одним из ключевых игроков на угольном рынке Кузбасса является региональная власть (как исполнительная, так и законодательная).

Во-первых, на нынешнем этапе власть в Кузбассе – это носитель как государственных, так и местных интересов, что подтверждается практически абсолютной поддержкой населения области и высоким рейтингом губернатора в России.

Во-вторых, выстроив систему целей социально-экономического развития региона с учётом интересов страны, определив приоритеты сегодняшнего дня и направление «кузбасского вектора» на перспективу, обе ветви власти несут реальную ответственность за соблюдение установленных и прописанных в местных законах, а также в двух- и многосторонних соглашениях «правил игры» на экономическом пространстве региона.

В-третьих, механизмы решения конкретных задач социально-экономического развития региона основаны на моделях государственно-частного и социального партнёрства, апробированных и согласованных с основными нынешними и потенциальными участниками угольного бизнеса в регионе.

В-четвёртых, впервые за многие десятилетия власти региона на практике стали использовать региональные экономические рычаги, а не политическое давление или методы

«выкручивания рук» при реализации бюджетно-финансовой и в том числе налоговой политики.

В-пятых, региональная власть принимает активное участие в создании и развитии необходимых для нормального функционирования бизнеса рыночных институтов, включая инвестиции в развитие региональной инфраструктуры.

В-шестых, региональная власть эффективно использует административный ресурс для борьбы с теми, кто разрушает угольный рынок Кузбасса (активно ведет борьбу с угольным криминалом и «свинороем»).

Региональные власти – это не только активный участник рынка угля, но и главный арбитр. С точки зрения региональных властей, основные критерии оценки игроков угольного рынка таковы.

- Количество и качество (в том числе безопасность) рабочих мест, создаваемых в угольной промышленности Кузбасса.

- Уровень оплаты труда на предприятиях угольной отрасли Кузбасса и соблюдение трудового законодательства.

- Участие угольных компаний в решении социальных (в том числе жилищных) проблем региона.

- Эффективность использования угля (уровень технологий и оборудования) и других региональных ресурсов.

- Эффективность мероприятий по восстановлению природной среды.

- Вклад в капитализацию региона, рост влияния Кузбасса на российском и мировых рынках товаров и услуг.

- Вклад в экономическую безопасность региона.

- Прозрачность бизнеса.

Именно региональные власти «озвучивают» необходимые и достаточные уровни добычи угля в Кузбассе.

Так, согласно «Научным основам стратегии социально-экономического развития Сибири»⁸, для обеспечения энергетической безопасности страны добыча угля в России должна быть доведена к 2010 г. до 370–390 млн т, а к 2020 г. – до 440–460 млн т. При этом в Кузнецком бассейне объём добычи энергетических и коксующихся углей необходимо увеличить до 150–200 млн т.

⁸ Добрецов Н. Л., Конторович А. Э., Коржубаев А. Г., Кулешов В. В., Селиверстов В. Е., Сулов В. И. Научные основы стратегии социально-экономического развития Сибири // Регион: экономика и социология. 2001. № 4. С. 35–99.

Динамика развития основных угольных компаний на территории Кузбасса и их собственники*

РЕГИОН	Угольная компания	Объём добычи угля, млн т			Марка угля**	Собственник
		2003	2004	2005, прогноз		
	Управляющая компания УК «Кузбассразрезуголь»	40,1	41,3	42,0	свыше 85% ЭУ	Более 70% – Уральская ГМК 27% – Transrail AG (Швейцария)
	ОАО «ОУК “Южкузбассуголь”»	17,06	18,08	21,1	свыше 80% КУ	50% – «ЕвразХолдинг» (Москва) 50% – менеджмент компании
	УК «Южный Кузбасс»	13	16,2	16,5	50% КУ, 50% ЭУ	Свыше 99% акций – ОАО «Стальная группа “Мечел”» (Москва)
	ОАО «Междуречье»	5,716	6,029	6,2	КУ, ЭУ	ООО «Холдинг “Сибуглемет”» (Москва – Новокузнецк) 13,03% акций*** – «СГ“Мечел”»
	ЗАО «Распадская угольная компания»	9,107	10,63	12	КУ	40,5% – «ЕвразХолдинг»; 40,5% – менеджмент компании через Gorber Enterprises LTD (Кипр)
	ЗАО «Разрез “Черниговец”»	4	4,5	≈5	ЭУ	ЗАО «Холдинговая компания “Сибирский деловой союз”»
	УК «Кузбассуголь»	3,735	4	4,69	КУ	ОАО «Северсталь-ресурс»
	УК «Прокопьевскуголь»	4,55	5,08	более 5	КУ	Уральская ГМК
	ОАО «СУЭК»	18,1	21,16	≈26	ЭУ	Группа МДМ (Москва)
	ЗАО «Управляющая компания “Русский уголь”»	1,7	2,3	≈3,0	ЭУ	Холдинг «Русский уголь»
	ОАО «Кузбасская топливная компания»	2,3	3,0	4,0	ЭУ	Менеджмент «Группы компаний “Каскад”», Администрация Кемеровской области
	ООО «“РОСА” Кузбасс»	2,54	более 3,52	≈7	ЭУ	ООО «“РОСА” ХОЛДИНГ» (Москва)
	ОАО «ПО “Сибирь-уголь”»	3	более 3,0	3,5	КУ, ЭУ	Группа компаний «Белон» (Новосибирск)

39 * Таблица составлена по открытой информации и не претендует на полноту. ** Обозначения: ЭУ – энергетический уголь; КУ – коксующийся уголь. *** <http://www.polit.ru/monitor/2004/10/21/1.html>

По прогнозу, представленному в Энергетической стратегии России ⁹, к 2005 г. на предприятиях Кузнецкого бассейна должно быть добыто не менее 150 млн т угля, а к 2010 г. – 175 млн т.

По итогам 2004 г. объём угледобычи в Кузбассе составил 158,7 млн т, что уже превышает ориентиры Энергетической стратегии на 2005 г. И если внутренний рынок не испытывает сегодня дефицита угля, то внешний рынок активно расширяется. Вместе с тем региональная власть заявляет, что «уровень в 170 млн т угля в год достаточен и для Кузбасса, и для России в целом» ¹⁰. И это будет тот максимум (в 2005 г. ставится задача добыть 168 млн т угля ¹¹), после которого «...Кузбассу надо остановиться и доходы от наращивания добычи... поэтапно замещать увеличением качественной переработки углей» ¹².

Позиция губернатора Кемеровской области в этой ситуации такова – увеличивающееся вовлечение в хозяйственный оборот природных ресурсов не должно привести к увеличению техногенной нагрузки на окружающую среду. Необходимо добиваться сбалансированного использования природных ресурсов для обеспечения устойчивого развития экономики области, страны с одновременным решением широкого круга природоохранных задач, обеспечением роста качества жизни во всех его проявлениях.

«Своим» – зеленый свет

На практике все участники угольного рынка Кузбасса делятся на «своих» и «случайных».

«Свои». Эти игроки, безусловно, отвечают всем вышеперечисленным критериям. Самые крупные из них «играют» по правилам, прописанным в специальных соглашениях с администрацией Кемеровской области. Они допускаются на

⁹ Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. М., 2003.

¹⁰ Бюджетное послание губернатора Кемеровской области А. Г. Тулеева. Выступление на 18-й сессии Совета народных депутатов Кемеровской области (27 октября 2004 г.). – <http://www.kemerovo.su/PRESS/Mess/Text/vistup.asp>

¹¹ http://www.interfax.ru/r/B/exclusive/271.html?menu-37&id_iss-ue-10759455

¹² Кузбасс. 18.03.2005 г.

другие региональные рынки собственности. Им «поручаются» региональные задачи, решение которых связано с угольным бизнесом не напрямую, но косвенно. Их решение, с одной стороны, приносит ощутимые политические и экономические дивиденды руководству области, а с другой, – дополнительную экономическую выгоду собственникам угольных активов.

Программы развития для «своих» охватывают такие сферы, как жилищно-коммунальное хозяйство, региональное энергохозяйство, снабжение углём городов и районов области, гостиничный бизнес, строительство и эксплуатация спортивно-оздоровительных комплексов с использованием природно-климатических особенностей региона (горнолыжный туризм) и пр. На основе именно такого подхода в Кемеровской области развиваются весьма успешные горизонтально-интегрированные бизнес-структуры: ЗАО «Холдинговая компания “Сибирский деловой союз”» (СДС), «Группа компаний “Каскад”».

СДС, пожалуй, самая динамично развивающаяся компания в Кузбассе. С момента своего образования (август 2004 г.) к угольным, транспортным, коммунальным и машиностроительным предприятиям «Сибирский деловой союз» прибавил еще несколько активов – это Мариинский спирткомбинат, «Электромашина-М», официально объявлены планы компании по строительству угольных терминалов в Ленинградской области и на Украине. СДС учредил (осень 2004 г.) ООО «Международный аэропорт Кемерово», которое с 01.01.2005 г. получило от области в аренду здания и технику для обслуживания взлетно-посадочной полосы и международного терминала, входящих в ФГУП «Международный аэропорт Кемерово». Сейчас уточняется инвестиционная программа СДС, цель которой – повышение качества обслуживания пассажиров и развитие авиаперевозок из Кемерово.

В состав СДС входит уже более 30 предприятий. Основу холдинга составляют угольные предприятия – три разреза (ЗАО «Черниговец», ОАО «Разрез Киселевский», ООО «Итатуголь»), две шахты (ООО «Шахта Киселёвская», ЗАО «Салек») и ООО «Черниговский КНС» – и машиностроительные заводы («Кемерово-вохиммаш», «Алтайвагон»), предприятия водо- и энергоснабжения городов Кемерово и Берёзовский. Кроме того, в СДС входит ряд «непрофильных» предприятий: развлекательные и спортивные центры, пивоварня «Бавария», газета «Московский комсомолец в Кузбассе», рекламное агентство «Русская тройка», «Губернская страховая компания», недвижимость в кузбасских городах.

Второй по уровню развития горизонтально-интегрированной компанией в Кузбассе является «Группа компаний “Каскад”». Структурообразующее звено и фундамент современного крупного бизнеса «Группы компаний “Каскад”» – ОАО «Кузбасская топливная компания», созданное в 2000 г. для решения весьма узкой проблемы – обеспечения централизованных поставок угля в города и районы Кемеровской области. В настоящее время «Группа компаний “Каскад”» включает компании, работающие в нескольких отраслях кузбасской экономики – добыча угля, транспортные услуги, производство тепловой и электрической энергии, её транспортировка потребителям, туризм и другое. На одно рабочее место в добыче угля в этой бизнес-структуре созданы три рабочих места в других отраслях экономики региона с примерно одинаковым уровнем заработной платы.

«Случайные». Эти «игроки» появляются в основном в сегменте рынка энергетических углей. Как правило, это следствие межгосударственных или межрегиональных соглашений. Их появление возможно и в силу новых правил проведения аукционов по распределению ресурсов угля, когда победитель аукциона на начальных этапах создания угледобывающих структур слабо зависит от установленных в регионе правил ведения угольного бизнеса. Дополнительная региональная цена вхождения таких собственников в угольный бизнес в основном зависит от политических решений региональных властей.

На сегодняшний день, к большому сожалению, отсутствует общепризнанная методика измерения уровня согласованности экономических интересов и получения количественной оценки этого уровня. Наиболее интересными в этой области нам представляются исследования О. Биякова¹³, в которых дается методика измерения и оценки уровня согласованности экономических интересов в регионе. Особенно важно то, что им в этой работе оценен уровень согласованности экономических интересов угледобывающей отрасли Кузбасса и региона в 1996–2002 гг.

Согласно расчетам¹⁴, в 1996 г. уровень согласованности экономических интересов отрасли и региона (0,226) был явно недостаточным для ведущей отрасли народного хозяйства Кузбасса. Величина оценки лежит в интервале от

¹³ Бияков О. А., Коломарова Н. Ю. Региональные экономические интересы и проблемы измерения их согласования. Кемерово: ГУ КузГТУ, 2003. – 116 с.

¹⁴ Там же. С. 69–81.

0 до +1 и интерпретируется так: «при нуле интересы разнонаправлены, при единице – совпадают». В 1997 г. расчетная степень согласованности интересов равна уже 0,231, а анализ ситуации 1998 г. (0,273) показал, что уровень согласованности экономических интересов угольной отрасли и региона медленно, но растет.

В 1999–2002 гг. наметившаяся тенденция роста уровня согласованности экономических интересов угольной отрасли и региона становится устойчивой: 1999 г. – 0,283, оценка за 2000 г. достаточно близка к уровню 1999 г., ситуации в 2001 и 2002 гг. похожи по величине уровня согласованности интересов, что наглядно иллюстрирует помесечная динамика их оценок (рис. 3).

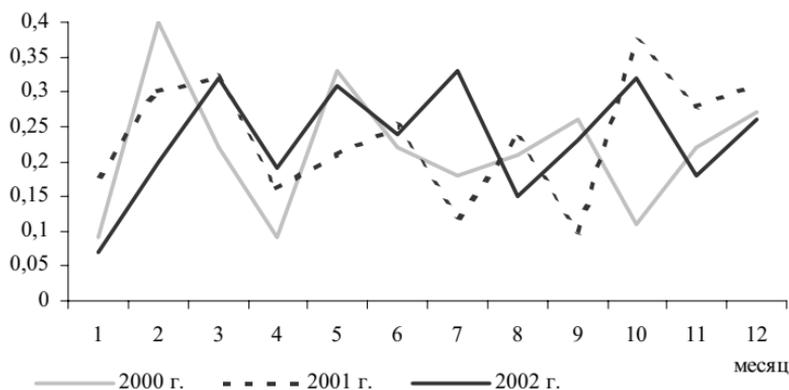


Рис. 3. Динамика оценки уровня согласованности экономических интересов угольной промышленности Кузбасса и региона по месяцам 2000–2002 гг.

Мы видим, что в 1996–2002 гг. регион «работал» на угольную промышленность. Другими словами, в период 1996–2002 гг. отраслевые экономические интересы преобладали над региональными. И хотя мы не располагаем интегральными оценками за 2003–2004 гг., кардинально ситуация вряд ли поменялась. Основной вывод таков: с одной стороны, угольная отрасль в большом долгу перед регионом, а с другой – условия для «возврата долгов» в настоящее время и перспективе самые благоприятные.

Жилищное строительство — старая песня о главном

В. А. АВЕРЧЕНКО,
кандидат экономических наук,
руководитель Федерального агентства по строительству
и жилищно-коммунальному хозяйству,
И. Г. ЦАРЕВ,
заместитель начальника отдела Росстроя,
Москва

По заявлению правительства РФ, важнейшее направление социально-экономической политики государства сегодня — это формирование рынка качественного жилья, доступного широким слоям населения, при одновременном формировании механизмов предоставления социального жилья малоимущим гражданам.



Жилищная проблема тесно связана с рядом других социальных проблем, например, с уровнем рождаемости. К числу немаловажных факторов, влияющих на этот показатель, принадлежат и жилищные условия. Многочисленные статистические и социологические исследования свидетельствуют¹, что частота рождения второго ребенка выше в семьях, живущих в отдельной квартире; на частоту же появления первенцев отсутствие отдельной квартиры влияния не оказывает.

Начнем с цифр, которые выразительно показывают, как в нашей стране изменялось жилищное положение – один из важнейших показателей жизненного уровня населения. Не зря говорят, что сантиметр цифр стоит больше, чем километр отвлеченных рассуждений.

Дореволюционная жилищная статистика

Наиболее полными материалами, освещающими состояние жилищных фондов до революции, являются статистические данные о городах России за 1910 г.² Они охватывают 1228 городов, которые были административными центрами или имели население не менее 10 тыс. чел. При этих условиях в сводку вошли данные только о 25078 строениях, в коих проживали 9257 тыс. чел. Естественно, что анализируемые данные жилищного фонда отражают состояние лучшей части, о жилищном фонде небольших городов и поселков городского типа статистика отсутствует, однако и при таких условиях картина довольно безотраднa.

Из общего числа строений 28,5% составляли каменные, 23,1% – смешанные и 48,4% – деревянные. Только 36% строений были покрыты железной кровлей, незначительное количество – толем и черепицей, а основная масса имела деревянные и соломенные кровли. Преобладали одно-, редко двухэтажные здания. Даже в Москве одноэтажные строения составляли 91,2%, а в основной массе городов – 99%.

¹ Бронер Д. Л. Жилищное строительство и демографические процессы. М.: Статистика, 1980.

² Города России в 1910 г. Стат. сб. Петербург, 1914.

Чтобы узнать, сколько площади приходилось в среднем на одного городского жителя, надо разделить весь городской жилищный фонд (1913 г.) – 180 млн м² – на 28,5 млн чел. Мы увидим, что в среднем на одного городского жителя до революции приходилось 6,3 м² общей площади.

Здесь уместно напомнить о разнице между понятиями «жилая» и «общая» (ее еще называют «полезная») площадь. В жилую входит только площадь жилых комнат, а общая, помимо жилой, включает также всю подсобную площадь квартиры (кухня, коридор, ванная, туалет, кладовая и т. п.). Округленно считают, что жилая площадь составляет 68–70% всей площади квартиры, а остальные 30–32% приходятся на подсобную. Следовательно, на каждого городского жителя до революции в среднем приходилось 4,4 м² жилой площади (6,3 × 0,7). Квартирная плата в капиталистической России составляла от 20 до 35% бюджета трудящихся.

Сплошные жилищные переписи и повсеместное изучение жилищных условий городского населения в дореволюционной России не проводились. Итоговых данных о размерах жилой площади, приходящейся на одного жителя в рабочих районах, жилищная статистика нам не оставила. Лишь по свидетельству земских статистиков, санитарных врачей, отдельных статистиков в городских управах, проводивших выборочные наблюдения, можно составить обобщенную картину жилищных условий городской бедноты и жилищной обеспеченности в районах, где жили зажиточные слои населения.

Основным типом рабочих жилищ в Москве были коечно-каморочные квартиры. В конце 1899 – начале 1900 гг. Статистическое отделение Московского городского управления провело обследование этих квартир. Возглавлял его статистик И. А. Вернер, опубликовавший в 1902 г. статью «Жилища беднейшего населения Москвы». В 1913 г. под его редакцией вышел сборник статистических очерков «Современное хозяйство города Москвы», где приведен обширный фактический материал жилищных обследований.

Помимо коечно-каморочных квартир, основным типом жилищ для рабочих считались также фабрично-заводские казармы, которые обычно строились вблизи предприятий.

Печальную славу имели московские ночлежные дома, среди которых первое место занимали расположенные на знаменитой Хитровке. Здесь проживало около 10 тыс. человек, не имевших возможности платить за постоянную койку в квартирах и потому вынужденных прибегать к приюту в ночлежных домах, где получали место за разовую точную плату.

Бурный рост промышленного производства в Москве, обусловивший высокие темпы притока населения, обострял и без того тяжелые жилищные условия городской бедноты. Обследованиями, проведенными в начале 1910 г., было зарегистрировано 174 тыс. коечно-каморочных жильцов; в 1912 г. таких жильцов было уже 326638. Если учесть, что, помимо этого, в подвалах проживали 125 тыс. чел., а 395 тыс. ютились в переполненных квартирах, то получается, что, не считая жильцов ночлежных домов, 70% московского населения того времени (из общего населения города в 1140 тыс. чел.) имели очень плохие жилищные условия. На одного каморочного жильца приходилось в среднем 1,8 м².

Бурный рост нефтяной промышленности, в особенности в Бакинском районе, вызвал в конце XIX – начале XX века большой приток рабочей силы на нефтяные промыслы. Преимущественными жилищами для рабочих были заводские казармы. Не лучше жили рабочие Урала и Сибири. До революции на золотых приисках трудились свыше 85 тыс. чел. Рабочие и их семьи жили в казармах. В среднем на человека приходилось около 1 м² площади.

Буржуазия, представители высшей гражданской и военной бюрократии, высокооплачиваемые служащие и преуспевающие лица свободных профессий, занимавшие особняки и многокомнатные квартиры, имели в расчете на одного человека по 15 м² и более.

Вот, к примеру, данные московской жилищной переписи 1912 г. Квартиры из 6–9 комнат имели жилую площадь в

среднем 118 м². В этих квартирах на одного проживающего приходилось в среднем 13,7 м² (включая личную прислугу). В квартирах с 10 и более комнатами жилая площадь составляла в среднем 180 м², на одного проживающего приходилось 19,1 м² (тоже включая личную прислугу).

В России в годы Первой мировой войны наблюдались отток капиталов в военную промышленность, рост беженцев и вынужденное использование жилья под госпитали. Попытки увеличения квартирной платы блокируются принятыми на время войны законами о ее нормировании. Следствием замораживания квартплаты при росте дороговизны жизни становится прекращение ремонтов и катастрофическое разрушение жилья.

Советский период

В первые же дни революции В. И. Ленин пишет проект декрета «О реквизиции квартир богатых для облегчения нужды бедных», тезисы закона «О конфискации домов с сдаваемыми в наем квартирами» и др., которые затем получили законодательное оформление в виде декретов ВЦИК.

Перераспределение жилищ носило гигантские размеры и захватило все города. Некоторые итоги жилищного передела были получены на основании обработки материалов жилищной переписи 1923 г., потому что вопросы переписного бланка позволяли сопоставить жилищные условия семьи в 1923 г. и в дореволюционный период.

До революции в подвальных помещениях проживало в Москве свыше 10% населения, в Петрограде – 16,7, в Баку – 23, в Нижнем Новгороде – 22, в других промышленных городах – от 10 до 20%. Обследования, проведенные в 1923 г., показали, что численность проживающих в подвальных помещениях составляла не более 0,8%, а в полуподвальных – 0,2% общего числа рабочих семей. В Баку, например, до революции 69% рабочих жило в казарменных помещениях, а в 1925 г. в них осталось только 10%.

Резко снизилась численность «коечно-каморочных» и «угловых» жильцов. В то время как до революции они со-

ставляли свыше 50% всех семей рабочих, к 1923 г. их осталось всего 7,7%.

Только в Москве было переселено 500 тыс. рабочих. Если до революции в пределах Садового кольца рабочие составляли не более 5% общего числа жителей, то после переселения – уже 50%. Ночлежки Хитрова рынка были уничтожены, коечно-каморочные квартиры переоборудованы в обычные.

Пользование жилищами стало более равномерным (табл. 1).

Таблица 1

**Распределение жилой площади и жителей
в квартирах разного типа в Москве**

Тип квартир	Средняя площадь кварти- ры, м ²	Общая площадь квартир, м ²	Число жителей в них, тыс. чел.		Жилая площадь в среднем на 1 жителя, м ²	
			1912	1923	1912	1923
Однокомнатные	21,5	303 291	81,1	53,2	3,7	5,7
Однокомнатные с кухней*	26,0	448 784	116,7	80,7	3,8	5,6
Квартиры с 6–9 комнатами	118,0	1756 662	128,2	203,2	13,7	8,6
Квартиры с 10 и более комнатами	180,0	816 545	42,7	101,6	19,1	8,0

* В дореволюционной статистике кухня считалась за комнату.

Однако некоторое улучшение жилищных условий рабочих приводит к окончательному исчезновению хозяев жилья как лиц, заинтересованных в его сохранении. В первые же годы такой политики в Москве оказывается разрушенным или приходит в полную негодность 11 тыс. зданий, в том числе 7 тыс. жилых, насчитывающих 41 тыс. квартир. Даже в условиях советской цензуры в газетах сложившаяся ситуация описывается словами «разруха» и «катастрофа».

Всероссийский съезд Советов принимает курс на децентрализацию хозяйственного управления. При отсутствии средств приоритеты отдаются сохранению и восстановлению жилья, его строительство отложено на будущее. В решении задачи выделяются три основных направления:

ограничение вмешательства советских органов в эксплуатацию жилых зданий; создание условий для поддержки инициатив населения по сохранению и восстановлению жилья; профессионализация эксплуатации жилья.

Для урегулирования отношений между государством-землевладельцем и собственниками (или арендаторами) домов временно восстанавливается действие принятого в России еще по инициативе П. А. Столыпина закона «О праве застройки», позднее в переработанном виде вошедшего в новый Гражданский кодекс. Суть закона сводится к ограничению взаимных прав государства-землевладельца и хозяйствующих на земле субъектов: договор не может быть прекращен до окончания его срока, арендная плата за землю при продлении не может быть повышена более чем на 5%, по окончании срока договора недвижимость возвращается Совету при компенсации владельцу. Срок, на который устанавливается право застройки, растет и в 1926 г. равен 60 годам для каменных зданий (до 1986 г.) и 40 годам – для деревянных (до 1962 г.).

Рассматривая жилищный вопрос, Объединенный пленум ЦК и ЦКК ВКП(б), состоявшийся в июле 1926 г., обязал Госплан СССР при составлении пятилетнего плана развития промышленности учесть перспективный план рабочего жилищного строительства с таким расчетом, чтобы «...жилищное строительство соответствовало бы плану восстановления промышленности по крупнейшим центрам и районам...» Строительство жилья привязывалось к восстановлению промышленности и, тем самым, имело отношение только к строительству жилья для рабочих. О сельском строительстве тогда никто не думал.

Коренной перелом в темпах жилищного строительства наступил после принятия постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О развитии жилищного строительства в СССР» в июле 1957 г. (табл. 2).

Важным источником улучшения жилищных условий населения являлось кооперативное и индивидуальное строительство. Строительство индивидуальных, преимущественно многоквартирных домов рабочими и служащими с помо-

щью государственного кредита имело место на протяжении всех послеоктябрьских лет, но после 1960 г. стало неуклонно снижаться (табл. 3).

Таблица 2

Общая (полезная) площадь городского жилищного фонда (на конец года) в царской России и в СССР в 1940–1990 гг.

Площадь	До революции	1940	1965	1970	1975	1980	1985	1990
Всего, млн м ²	180	421	1238	1529	1867	2205	2567	2925
В среднем на одного городского жителя, м ²	6,3	6,5	10,0	11,0	11,9	13,4	14,7	16,0

Снижение объемов индивидуального строительства, повидимому, имеет несколько причин. К ним можно отнести, в первую очередь, политику государства, стремившегося упорядочить этот процесс путем создания жилищно-строительных кооперативов. Определенную роль могли сыграть и нарастающий дефицит строительных материалов, а также их плановое (фондируемое) распределение.

Постановлениями ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 1 июня 1962 г. «Об индивидуальном и кооперативном жилищном строительстве» и Совета Министров СССР от 19 ноября 1964 г. «О дальнейшем развитии кооперативного жилищного строительства» строительство кооперативных домов было возложено на государственные подрядные организации с выделением необходимых материальных ресурсов. Отводимые земельные участки должны были иметь магистральные сети водопровода, канализации, электроснабжения. Жилищно-строительным кооперативам (ЖСК) выделялся государственный кредит в размере 60–70% стоимости строительства со сроком погашения до 15–20 лет. В стране действовало 25 тыс. ЖСК.

Но жилкооперация не смогла заменить индивидуальное строительство. Объем кооперативного строительства, несмотря на мощную государственную поддержку, даже не приблизился к объему индивидуального строительства 50–60-х годов, которое такой поддержкой не пользовалось.

Индивидуальное строительство составляло в разные годы от 14,5% до 88,3% всего жилищного строительства и от 7,6% до 29,9% объема жилищного строительства в городских поселениях. И это без особых усилий со стороны государства и в условиях дефицита строительных материалов (табл. 3, 4).

Еще сильнее эта тенденция проявлялась в сельском строительстве (табл. 5). Индивидуальное строительство занимало в разные годы от 16,7% до 81,5% всего объема сельского жилищного строительства.

Таблица 3

Ввод в действие жилых домов, млн м² общей (полезной) площади жилищ

Годы	Всего построено	В том числе:				
		государственными предприятиями и организациями	жилкооперацией	населением за свой счет и с помощью государственного кредита	колхозами	населением, % ко всему объему строительства
1918–1928	203,0	23,7	–	179,3	–	88,3
1929–1932	56,9	32,6	–	24,3	–	42,7
1933–1937	67,3	37,2	–	30,1	–	44,7
1938– 30.06.1941	81,7	34,4	–	47,3	–	57,9
01.07.1941– 1946	102,5	41,3	–	61,2	–	59,7
1946–1950	200,9	72,4	–	128,5	–	64,0
1951–1955	240,5	113,0	–	127,5	–	53,0
1956–1960	474,1	224,0	–	250,1	–	52,8
1961–1965	490,6	287,0	13,4	184,9	5,3	37,7
1966–1970	518,5	318,9	33,6	153,8	12,2	29,7
1971–1975	544,8	374,7	32,6	120,8	16,7	22,2
1976–1980	527,3	386,4	27,4	91,4	22,1	17,3
1981–1985	552,2	403,7	32,8	80,3	35,4	14,5
1986–1990	630,4	446,2	40,2	109,0	35,0	17,3

Таблица 4

**Ввод в действие жилых домов в городских поселениях в 1951–1990 гг.,
млн м² общей (полезной) площади жилищ в СССР**

Годы	Всего построено	В том числе:			
		государственными предприятиями, организациями и жилищкооперацией	населением за свой счет и с помощью государственного кредита	колхозами	населением, % ко всему объему строительства
1951–1955	129,8	91,0	38,8	–	29,9
1956–1960	241,7	181,0	60,7	–	25,1
1961–1965	291,6	240,8	50,8	–	17,4
1966–1970	335,5	299,1	36,4	–	10,8
1971–1975	377,4	345,0	32,4	–	8,6
1976–1980	378,7	345,9	31,2	1,6	8,2
1981–1985	384,8	350,7	29,3	1,0	7,6
1986–1990	431,9	390,6	39,4	1,9	9,1

Таблица 5

**Ввод в действие жилых домов в сельских местностях в 1951–1990 гг.,
млн м² общей (полезной) площади жилищ в СССР**

Годы	Всего построено	В том числе:			
		государственными предприятиями, организациями и жилищкооперацией	населением за свой счет и с помощью государственного кредита	колхозами	населением, % ко всему объему строительства
1951–1955	110,7	22,0	88,7	–	80,1
1956–1960	232,4	43,0	189,4	–	81,5
1961–1965	199,0	59,6	134,1	5,3	67,4
1966–1970	183,0	53,4	117,4	12,2	64,2
1971–1975	167,4	62,3	88,4	16,7	52,8
1976–1980	148,6	67,9	60,2	20,5	40,5
1981–1985	167,4	85,8	51,0	30,6	30,5
1986–1990	198,5	95,8	69,6	33,1	16,7

Можно сделать вывод, что даже в условиях отсутствия права собственности на землю, но при наличии права застройки индивидуальное строительство – это очень мощный фактор увеличения объема строительства жилья. Стоит ли говорить о том, что эксплуатация, восстановление и сохранение индивидуального жилья, в отличие от государственного и кооперативного, – задача самого населения и не является заботой государства.

Таблица 6

**Ввод в действие жилых домов в России в 1980–2003 гг.,
млн м² общей (полезной) площади жилищ**

Годы	Всего построено	В том числе:			Удельный вес в общем вводе:	
		предприятиями и организациями всех форм собственности	населением за свой счет и с помощью кредита	жилищно-строительными кооперативами	жилых домов населения	жилых домов ЖСК
1980	59,4	52,9	4,0	2,5	6,7	4,2
1985	62,6	55,5	3,7	3,4	5,9	5,4
1990	61,7	52,8	6,0	2,9	9,7	4,7
1991	49,4	41,6	5,4	2,4	10,9	4,8
1992	41,5	34,5	4,9	2,1	11,8	5,0
1993	41,8	34,3	5,6	1,9	13,3	4,6
1994	39,2	30,2	7,1	1,9	18,2	4,9
1995	41,0	30,3	9,0	1,7	22,0	4,2
1996	34,3	22,9	10,0	1,4	29,1	4,2
1997	32,7	19,9	11,5	1,3	35,2	4,1
1998	30,7	17,8	12,1	0,8	39,4	2,5
1999	32,0	17,6	13,7	0,7	42,9	2,1
2000	30,3	17,7	12,6	0,7	41,6	2,4
2001	31,7	18,6	13,1	0,6	41,2	2,0
2002	33,8	19,6	14,2	0,6	41,9	1,7
2003	36,4	21,2	15,2	0,5	41,6	1,4

**Ввод в действие жилых домов в России в сельских местностях
в 1980–2003 гг., млн м² общей (полезной) площади жилищ**

Годы	Всего построено	В том числе:		Удельный вес жилых домов населения в общем вводе жилья
		предприятиями и организациями всех форм собственности и жилищной кооперацией	населением за свой счет и с помощью кредита	
1980	14,4	12,0	2,4	17
1985	18,5	16,2	2,3	12
1990	17,9	14,1	3,8	21
1993	9,5	6,1	3,4	36
1994	8,5	4,4	4,1	48
1995	8,9	3,7	5,2	58
1996	8,1	2,4	5,7	70
1997	8,1	1,9	6,2	77
1998	7,2	1,1	6,1	85
1999	7,8	0,9	6,9	88
2000	7,2	0,8	6,4	89
2001	7,4	0,9	6,5	88
2002	7,6	0,9	6,7	88
2003	8,1	0,7	7,4	91

Россия строящаяся

В современной России, несмотря на денежные реформы, обвалы цен, политические кризисы и непрерывную инфляцию, объем индивидуального строительства стабильно растет (табл. 6, 7). На конец 2003 г. его доля превышает 40% ввода жилья в целом и 90% ввода жилья в сельской местности, на фоне двукратного уменьшения объема вводимого жилья по сравнению с лучшим периодом плановой экономики, когда эти показатели не превышали 6 и 12% соответственно.

Приведенные данные говорят о том, что когда государство не то что не помогает, а хотя бы не мешает людям, население само достаточно эффективно решает свои проблемы.

Приведем несколько цифр о положении дел на рынке жилья на 2004 г. Средняя обеспеченность жильем в России составляла 19,7 м² на человека, в Москве – 23 м². Для срав-

нения: в Германии, Швеции, Норвегии и Канаде приходится 35 м² на чел., в США – 70, Мадриде – 24, Париже, Лондоне – 32, Стокгольме – 40 м².

Стоят в очереди на улучшение жилищных условий 4,43 млн семей (8,6% от общего количества). Время ожидания в очереди на получение социального жилья малоимущими гражданами – 15–20 лет. Количество желающих улучшить жилищные условия – 31,6 млн семей (61%). Общая потребность в жилье – 1,57 млрд м² (55% имеющегося фонда). За 2003 г. введено в действие 36,3 млн м² жилья. Улучшили жилищные условия 230 тыс. семей (0,7% желающих), из них за счет ликвидации ветхого и аварийного жилья – свыше 5 тыс. семей.

В условиях перехода к рынку доля капитальных вложений государства в данную сферу экономики сократилась с 85% в конце 80-х годов до 20% в настоящее время. Однако развитие частного сектора в строительной отрасли сдерживается административными и бюрократическими барьерами, препятствующими внедрению рыночных механизмов в инвестиционно-строительную деятельность.

Велика зависимость инвесторов и строителей от местных администраций при выделении земельных участков под застройку. Требуют срочного решения проблемы, связанные с получением исходно-разрешительной документации, согласованием и проведением экспертиз градостроительной и проектной документации. От подачи заявки на предоставление земельного участка для строительства до утверждения акта приемки объекта в эксплуатацию и государственной регистрации права на объект недвижимости проходит от 1,5 до 3,5 лет. В этом процессе может быть задействовано от 25 до 40 различных инстанций, в которых надо получить до 200 подписей. Не применяются конкурентные процедуры предоставления на торгах участков для жилищного строительства.

Особая роль государства

Для решения вопроса об увеличении объемов жилищного строительства в сентябре 2003 г. была сформирована

рабочая группа, в которую вошли представители администрации президента РФ, Государственной думы Федерального собрания РФ, правительства РФ, министерств и ведомств, общественных и научных организаций, крупных строительных, инвестиционных и иных организаций-участников рынка жилья.

Рабочая группа, с привлечением более 250 экспертов, подготовила пакет законопроектов, направленных на повышение платежеспособного спроса населения, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам, увеличение предложения на рынке жилья, снижение издержек по сделкам, защите прав собственности на жилье и прав граждан, вкладывающих свои средства в строительство. Главенствующее положение в структуре пакета занимает Жилищный кодекс РФ, вступивший в силу 01.03.2005 г. и регулирующий базовые правоотношения в жилищной сфере.

Формирование и реализация государственной политики, направленной на решение жилищной проблемы, в настоящее время определяется федеральной целевой программой «Жилище» на 2002–2010 гг. Правительство РФ ожидает, что предпринимаемые меры дадут в 2010 г. следующие результаты:

- создание нормативно-правовой основы рынка жилья;
- увеличение средней обеспеченности жильем с 19,7 до 21,7 м² на человека;
- рост годового объема ввода жилья с 36,3 до 70–80 млн м², в том числе: реализуемого на рынке – 60–70 млн м², государственного и муниципального – 10 млн м²;
- увеличение доли населения, способного приобрести стандартную квартиру, в три раза – с 9,5% до 30,5%;
- рост объемов ипотечного жилищного кредитования в 30 раз – с 10,5 млрд руб. до 344 млрд руб. (в ценах 2003 г.).

Предпринимаемые государством меры, безусловно, необходимы и оправданны. Однако они явно не достаточны.

Пришло время обратиться к опыту мер разрешения жилищной проблемы, предпринимавшихся в начале прошлого века. Тогда с развитием капиталистических отношений рос приток новых жителей в города, а вместе с ним росло и число малоимущих, не имеющих возможности и средств

создать себе жилье. Для решения проблемы привлекались усилия лучших специалистов: инженеров, экономистов, юристов.

1899 г. следует признать переломным в разрешении жилищного вопроса. Именно в этом году на Парижской выставке с Эйфелевой башней соседствует Всемирная выставка жилища, а страны Европы и Америки начинают принимать государственные жилищные законы. Именно тогда становится ясно, что жилищную проблему можно разрешить лишь совместными усилиями частных лиц и властей.

Общую проблему разделили на проблемы разных слоев населения в зависимости от их обеспеченности. Бедные, как сейчас, так и сто лет назад, не могут оплатить даже эксплуатацию жилья, поэтому им необходимы гарантии хотя бы части платежей, что доступно лишь властям. Людям со средним достатком необходима помощь в организации строительства, что опять же наиболее целесообразно осуществлять путем предоставления кредитов, дешевых земельных участков, оснащения сетями коммунальных услуг водопровода и канализации, содействия в доставке строительных материалов и привлечении рабочих рук. Этот вид помощи наиболее эффективно оказывали муниципалитеты, из всех властей наиболее близко находящиеся к населению.

Активно использовались законодательные запреты на снос любого жилья без специальной аргументации, запреты на изменение жилищных функций и повышение процентов по ипотеке и кредитам. Государства принимали на себя компенсацию невыплат, гарантии венчурным банкам. Поощрялось разделение субсидий на землю и здания, допускалось временное освобождение от налогов для нового строительства и проведения ремонтов³.

Правительство РФ в вопросе привлечения инвестиций делает основную ставку на ипотечное кредитование. Однако коммерческие банки предпочитают давать кредиты под готовое жилье, а при заключении инвестиционного контракта берут плату за риск, повышая процентную ставку. Се-

³ Жилищные реформы периода Новой экономической политики и возможность их опыта в современной России см.: www.comhoz.ru.

годня порядка 160 банков выдают кредиты на покупку квартир. Процентные ставки по ипотечным кредитам (под готовое жилье и с учетом бюджетных дотаций) варьируются от 5% в Хабаровске до 28% в Кемеровской области.

Бедные слои населения вообще не имеют возможности брать какие-либо кредиты, так как их просто нечем будет отдавать. За прошедший век проблемы в этой сфере совершенно не изменились.

Здесь имеет смысл вернуться к широко обсуждаемой теме стабилизационного фонда. Правительственные чиновники неоднократно объясняли, что фонд создан для двух основных целей: во-первых, в качестве страховки от возможного понижения цен на нефть; во-вторых, для изъятия лишних денег из экономики и предотвращения инфляции. При этом они ссылаются на то, что уровень цен зависит от трех причин: от количества денег в обращении; от скорости их обращения (или от среднего количества переходов денег в обмен на блага в течение года) и от объема торговли (или от суммы стоимости благ, купленных за деньги). При этом количество денег в обращении должно соответствовать объему торговли произведенными товарами.

Но, в отличие от расходов по повышению пенсий, зарплат бюджетников, денежного довольствия военнослужащих и монетизации льгот, увеличение расходов на строительство жилья практически не влияет на инфляцию. Увеличение объемов строительства может привести лишь к некоторому повышению стоимости строительных услуг и строительных материалов. Хотя и это вряд ли произойдет, так как в настоящее время средний уровень загрузки производственных мощностей в строительстве – до 60%, в промышленности строительных материалов для различных видов продукции – от 40 до 60%.

Строительный комплекс страны сохранил свою дееспособность и обладает резервами по наращиванию объемов. Инвестирование дополнительных средств в строительный комплекс приведет к немедленному и адекватному увеличению объема производства и не спровоцирует повышение цен. В нашей стране десятилетиями строилось большое ко-

личество бесплатного жилья, но ни к какой инфляции это не приводило. Наоборот, жилищное строительство всегда было мощным источником роста национального богатства и валового внутреннего продукта. В настоящее время жилищный фонд Российской Федерации составляет более 30% всего воспроизводимого недвижимого имущества страны, а общая площадь его – 2,8 млрд м².

Особое внимание следует обратить на строительство индивидуальных домов. Если объем индивидуального строительства может нарастать без особых усилий со стороны государства, то при государственной поддержке строительство индивидуальных домов может стать основным фактором роста строительной отрасли. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить «двухэтажную Америку».

При индивидуальном строительстве, как правило, отсутствуют многочисленные посредники, поэтому себестоимость жилья оказывается значительно ниже рыночной цены.

Имеет смысл предоставлять адресные беспроцентные и безвозвратные (полностью или частично) ссуды таким категориям граждан, как бюджетники, государственные служащие и т. д. При этом можно широко использовать имеющиеся социальные базы данных. Людям со средним достатком возможно предоставление льготных государственных кредитов со сроком погашения не менее 10 лет под залог права требования на строящийся дом. Для исключения злоупотреблений можно осуществлять финансирование поэтапно: фундамент, первый и второй этажи, кровля, инженерные сети и отделочные работы. Доказательством выполнения объема работ может служить технический паспорт на неоконченный объект, выданный бюро технической инвентаризации (или иной организацией). Аналогичные кредиты и ссуды можно выдавать кооперативам, товариществам и т. д. для строительства коммунальных сетей и объектов инфраструктуры.

Предлагаемые меры, по крайней мере, более реалистичны, чем звучащие в газетах и с экранов телевизоров заявления, что стабилизационный фонд в настоящее время выгодней инвестировать за рубежом, чем в собственной стране.

Начиная обсуждение книги Е. Т. Гайдара, ставшей заметным общественным явлением и вызвавшей широкий резонанс, редакция приглашает читателей принять в нем участие.

Долгое время отрицательного отбора

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

На прилавках книжных магазинов появился очередной труд Е. Т. Гайдара «Долгое время»¹. Печать офсетная, переплет твердый, суперобложка в три цвета с портретом улыбающегося автора, на заглавном листе – «шапка» Академии народного хозяйства Российской Федерации – все в высшей степени респектабельно. Цена книги для России тоже «респектабельная» – в Новосибирске она стоит 720 руб. (при объеме 655 с.). А, к примеру, трехтомник К. Маркса (с которым наш автор полемизирует в своей книге), изданный в 1984 г., был оформлен существенно скромнее, но и цена была 4 руб. за комплект (2063 с.). Даже без пересчетов в сопоставимые цены видно, что одна страница ценных мыслей отца «шоковой терапии» (в ее российской версии) несравнимо дороже одной страницы мыслей основоположника марксизма – универсального учения. Отметив этот факт и воскликнув: «О времена, о нравы!», воздержимся пока от его оценок и комментариев, к ним мы обратимся позже.

Сейчас же попробуем определить жанр рецензируемой книги. Если верить подзаголовку на заглавном листе, то перед нами – очерки экономической истории. Если же сле-

¹ *Гайдар Е. Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории.* М.: Дело, 2005. – 656 с.

© ЭКО 2005 г.



довать совету Козьмы Пруткова «не верь глазам своим» и прочитать аннотацию, то из нее следует, что «целевая аудитория книги – те, кто работает или будет работать в органах власти», т. е. это учебное пособие для действующих и будущих чиновников. Что сразустораживает. Как можно учить столь ответственный контингент, если абзацем выше учитель заявляет, что в своих очерках истории «автор стремится понять ...в чем состоят уроки мирового развития»?

Стремление понять что-то похвально, но понимание, если оно даже и достигнуто, требует доказательств истинности добытого знания. Если же доказательств нет (или они некорректны), то писать учебные пособия несколько преждевременно. Кстати, был печальный прецедент опять же с Марксом, когда марксисты «российского разлива» использовали «Капитал» в качестве учебного пособия для широких масс трудящихся. И чем дело кончилось?

На наш взгляд, рецензируемая книга по стилю ближе всего к жанру «рабочие тетради», но никак не тянет на обещающий в подзаголовке жанр очерков, объединенных осмысленной идеей, указывающей место России в мире. В результате «в одном флаконе» преподносится некая сборная солянка: и история с географией а ля Бродель, и феномен античности описывается так, что Платон («государственник», как сказали бы сегодня) упоминается мимоходом, и пути трансформации российских Вооруженных сил обсуждаются без упоминания проблемы «дедовщины», а проблемы образования – в отрыве от проблем гибнущей российской науки и т. д., и т. п.

Не в силах справиться с таким дезориентирующим многообразием, которое Акофф бы назвал «месивом проблем», мы решили сначала вычленив из книги ее «монографиеподобный» фрагмент, в котором, как нам кажется, осуществлена попытка разработать конкретную тему. В авторской формулировке тема обозначена следующим образом: как России, стране догоняющего развития, нужно использовать «преимущество отсталости» в экономике (пока проблемы еще не обострились до предела), и, сохранив молодую демократию, так реформировать социально-экономические ин-

ституты, чтобы сохранить устойчивое развитие в глобализующемся мире. Тогда остается шанс не «выпасть» на обочину мирового развития и даже догнать страны-лидеры.

Тема не просто актуальная, но, как любил говорить В. И. Ленин, «архиважная». Опять же кстати: сравнивая себя с Владимиром Ильичом, наш автор во введении дает понять, что, в отличие от вождя мирового пролетариата, которому интереснее было делать революцию, чем писать книги, ему, Егору Тимуровичу (в дальнейшем – Е. Т.) революции не интересны, хотя участвовать в них и приходилось. А вот научно исследовать проблемы долгосрочного социально-экономического развития в мире и России и писать книги про ключевые проблемы, которые в ближайшие десятилетия предстоит решать странам догоняющего развития (в том числе и России), – это хотя и сложно, но интересно.

Целиком солидаризуясь с Е. Т. по поводу выбора сферы приложения его талантов, хотелось бы сосредоточиться на том, как он это делает, и попытаться оппонировать ему прежде всего и только как ученому-экономисту. Но не получается: делание революций (социальных экспериментов) и разработка экономических теорий в современном мире тесно переплетены, и нередко эксперимент опережает или опровергает теорию. Россия в этом смысле типичный пример, и хотя Е. Т. в книге декларирует попытку «уйти от того, что связано с собственной политической деятельностью», ему это плохо удастся. Как станет ясно из дальнейшего, не удастся это и нам, так как вся книга «Долгое время» **пронизана политикой**. Поэтому отдельные сюжеты данной рецензии содержат оценочные характеристики не только книги, но и ее автора, как ученого и политического деятеля одновременно.

Начнем с комплиментов. Будучи склонными, как и автор, к писанию экономических текстов, мы понимаем, какой труд стоит за созданием 655-страничного произведения. Причем почти на каждой странице имеются пространственные ссылки-примечания, из чего, по нашему опыту, следует, что при подготовке монографии автор прочел и осмыслил не менее 70000 страниц первоисточников, т. е. в постра-

ничном исчислении на два порядка больше, чем содержит основной текст книги. Трудолюбие автора потрясает, и здесь мы не видим ему равных – по крайней мере, среди ныне живущих российских экономистов.

Импонирует и стремление реализовать принцип познания объекта исследования в его развитии, становлении, связи с конкретными историческими условиями. Чувствуется, что автор читал Д. Норта и творчески воспринял его установку: «История имеет значение». Правда, историзм у Е. Т. истолковывается в позитивистском, эмпирическом и, если угодно, утилитаристском духе, но об этом – позже, там, где от комплиментов мы перейдем к критике.

Книга написана хорошим русским языком, и по сноскам видно, что автор свободно владеет не только русским, но и английским, возможно, и другими языками. Это приятно, так как свидетельствует о том, что первоисточники читались в подлиннике, а не в переводе или, что еще хуже, в пересказе. Следовательно, читатели в определенной степени ограждены от казусов вроде случившегося в конце позапрошлого века при переводе «Капитала» с немецкого на русский, когда его центральная дефиниция «ценность товара» была переведена как «стоимость товара».

И последнее из серии комплиментов. Хорош и своевремен политический «срез» книги. Отдельные сюжеты этой темы хочется декламировать и даже петь как гимн. К сожалению, журнальные страницы не приспособлены для выражения эмоций таким способом. Поэтому ограничимся цитированием, пусть и пространном.

«Построить в России действующую демократию, разумеется, сложнее, чем ее муляж. Но эту задачу придется решать. Не надо иллюзий. Мы живем в мире XXI в., а не XVIII в. Глобальный характер обмена информацией, быстрые, масштабные социально-экономические изменения, современный характер общества не дают шансов на сохранение устойчивых недемократических режимов».

Браво, Е. Т.! Если еще в эту цитату до или после слова «недемократических» добавить «криминальных», то будет не в бровь, а в глаз. Правда, не только в глаз того (и тех),

кого вы, вероятнее всего, имеете в виду, но и в ваш собственный, поскольку в исторической развертке муляж демократии криминального типа был сформирован не без вашего участия (конечно же, ваше участие было вынуждено, просто как у т. Сталина в свое время не было других писателей, так и у вас под рукой не оказалось честных людей в должном количестве). Как видите, от комплиментов мы плавно перешли к выпадам критическим, и теперь этой линии будем придерживаться до конца рецензии.

Прежде всего, о методе аналогий, преимущественно используемом в книге для решения ее задачи, как она понимается автором. Метод основан на нежестких ассоциативных связях и опирается на проведение параллелей между объектами и явлениями различной природы. В данном случае этот метод использован при попытке на основе анализа опыта развития лидирующих стран выработать стратегии следующего этапа реформ в России. Кроме обучения и удобного представления полученных результатов, метод аналогий может успешно применяться и для непосредственного получения знаний, **хотя в научной среде существует мнение, что аналогии применяют лишь в том случае, когда нет прямых доказательств.** Следовательно, умозаключение по аналогии – один из источников научных гипотез. И не более того. А справедливость научной гипотезы проверяется ее способностью предвидеть ход событий, что, собственно, и есть цель экономической науки.

Далее. Существуют принципы, которые позволяют устанавливать критерии сравнения объектов по аналогии и в каждом конкретном случае находить уровень адекватности проводимой аналогии. Иными словами, определить, можно или нельзя перенести знания о более изученном объекте на менее изученный. Важнейший при таком переносе принцип – **умозаключение по аналогии должно привести в исходную точку**, из которой взяли начало внешне различные объекты или явления. Наличие таких точек является объективной реальностью, и, следовательно, фиксация таких точек должна проводиться с максимально возможной тщательностью и объективностью.

В монографической части рецензируемой книги чисто внешне такая попытка сделана – экономическая история прослеживается со времен античности. Однако в ходе анализа не видна приверженность этим общепринятым правилам научного исследования. Покажем это.

Как фиксируется исходная точка – нынешнее состояние экономики России? Цитируем. «Сейчас, когда я пишу эти строки (чувствуете эпичность стиля – почти как у пушкинского Пимена? – **Е. К.**), основные задачи собственно пост-социалистического перехода в экономике России решены. Рыночные институты, пусть несовершенные, сформированы. Трансформационная рецессия позади... Экономика несколько лет устойчиво растет. Вызывающие тревогу социальные, экономические и политические проблемы остаются, но это уже *другие* (курсив наш. – **Е. К.**) проблемы... Россия становится частью современного мира». А поскольку этот мир во многих отношениях «бьяка», то вызывающие тревогу российские проблемы-«бьяки»² (*другие*) – криминализация общества, тотальная коррупция во всех эшелонах власти, алкоголизация, наркотизация и связанная с ними дебилизация и депопуляция населения – это не смертельно. Все страны-лидеры Запада в той или иной форме сталкивались с этими проблемами и противоречиями развития – и ничего, выжили и благоденствуют. И хотя это прямо не утверждается, читатель косвенно подводится к такому выводу.

Естественно, с подобными констатациями согласиться нельзя, так же как и с прогнозами, исходящими из таких констатаций. Ниже мы склоняемся к иной оценке ситуации в России и показываем, как из неправильных, подгоночных оценок настоящего, по Гайдару, формируются сомнительные рекомендации по поводу стратегий дальнейшего реформирования России в будущем.

Итак, иная оценка. Вот что пишет по этому поводу известный социальный мыслитель и политолог С. Е. Кургинян: «Перед нами – воющая в ужасе страна, расхристанная, растерзанная, страшно неблагополучная и больная. Она

² Термин «проблема-бьяка» и его расшифровка принадлежат рецензенту.

отчего воеет-то? Оттого, что ее подталкивают к бездне, нашептывают кровавые заклинания. А она и вожделеет нашептываемого, и боится, помня что почему»³. Круто? Есть такое, зато честно в отношении страны, пережившей «геополитическую катастрофу» (это сказал уже президент В. В. Путин).

Далее С. Е. Кургинян дифференцирует ситуацию и показывает, что посреди такой страны существует группа (прислойка) «позитивных, нормальных людей», частично «вмонтированных» в состав правящей элиты. «Им снится позитивный, нормальный берег. Гавань, в которую доплывет корабль. Они просыпаются – никакой гавани. Десять баллов – и бездна под килем. Голодная озверевшая команда. Чего хочется-то? Заснуть и увидеть нормальные, позитивные сны».

По нашему мнению, все вышеприведенные художественные метафоры исторически верны и весьма точно отражают катастрофическую историю российских реформ. Кроме того, они адекватно моделируют поведение российской интеллигенции на всех этапах реформирования, особенно той ее части (назовем ее командой лично причастных), которая оказывается по разным причинам «повязанной» с властью. Е. Т., бесспорно, является интеллектуальным лидером этой команды, команды в целом «позитивных, нормальных людей». Однако это в целом. Дьявол же, как говорится, кроется в деталях, конкретно – в персональном составе команды. Чтобы было понятно, что и кто имеется в виду, процитируем С. Ю. Витте, на которого, кстати, Е. Т. ссылается в своей книге, но приводимый ниже замечательный текст, видимо, просмотрел.

«Нужно вообще сказать, – пишет Сергей Юльевич, – что если в левых партиях и есть негодяи, то негодяи эти большей частью все-таки действуют принципиально, из убеждений, но не из корысти, не из подлости; но, кажется, во всем свете, во всяком случае в России, большая часть правых деятелей – негодяи, которые делаются правыми и действуют будто бы ради высоких консервативных принци-

³ Литературная газета. 2005. 13–19 апр. С. 2.

пов, а на самом деле преследуют при этом исключительно свою личную пользу. Так что я мог бы в этом отношении сказать такую формулировку: негодяи из левых, совершая гадкие дела, совершают их большей частью из принципа, из идеи, а негодяи из правых совершают гадкие дела всегда из корысти и из подлости, что мы видим и теперь в России»⁴.

Хотим сразу оговориться, что нелестную оценку российских дореволюционных «правых» выдающимся государственным деятелем России мы ни в коем случае не относим лично к Е. Т. Более того, мы не думаем, что бóльшая часть нынешних «правых» негодяи. Тем не менее такие есть, именно они компрометируют правое движение, именно они на виду, занимают крупные государственные посты, позволяют себе наглые заявления, унижающие Россию, морочат людям головы химерами вроде «либеральной империи». И при этом, пользуясь инсайдерской информацией, набивают собственные карманы, покупают движимость и недвижимость за границей, содержат там семьи и учат своих детей и отрабатывают, если сказать обобщенно, вахтенно-экспедиционную модель управления Россией как сырьевым придатком «золотого миллиарда» по принципу «живем на Западе – работаем в России».

Народ это все видит и понимает, в своей массе высокоумных книг Е. Т., продающихся по «респектабельной» цене, не читает и судит о «правых» совокупно по их делам (не разделяя самих правых на «чистых» и «нечистых»), а именно: по развалу страны в результате Беловежской встречи, обесценению вкладов в 1992 г., дефолту 1998 г., недавней монетизации льгот и ждет аналогичных «новаций» в сфере здравоохранения, образования, ЖКХ и пенсионного обеспечения. Именно поэтому одна часть народа, которая может рожать, этого делать не хочет, а другая, которая уже не может, вымирает. Однако, как некогда еще на заре российского «реформобесия» заметил г-н Караулов в своей передаче «Момент истины»: «Россия никогда, никому, ничего не прощает». И чем это в России кончается? Правильно:

⁴ *Вумме С. Ю.* Избранные воспоминания. 1849–1911 гг. М.: Мысль, 1991. С. 183. (720). [Так 183 или 720?]

тем самым, что Е. Т. не очень интересно, но в чем ему участвовать приходилось.

Понимая это, «нечистая» часть примкнувших (пока нормальный и позитивный Е. Т. в своей книге пророчествует о путях развития России, исходя из неверно трактуемого текущего состояния) ускоренно обогащается, прячет деньги в офшорах и готова мгновенно «отвалить» из «этой» страны в случае наступления часа «Ч».

Поэтому все аналогии и прогнозы Е. Т. есть экономическая публицистика, она может нравиться или не нравиться, но к науке, способной достоверно прогнозировать будущее России, все это отношения не имеет. Если же это и наука, то глубоко партийная, либерально-фундаменталистская, нечто вроде марксистско-ленинской веры.

Проиллюстрируем это утверждение. Известно, что марксисты «российского розлива» любили (и любят) управлять историей России. Когда надо было, они от нее отрекались, когда требовала конъюнктура, прикидывались ее продолжателями и законными наследниками, причем модифицируя и излагая в соответствии с изгибами линии партии. К сожалению, тот же прием, правда, в неявной форме, находим у Е. Т. Называется он умолчанием о некоторых исторически важных фактах. Мы уже отмечали, что наш автор читал Норту, кроме того, из ссылок следует, что В. О. Ключевский также не был обойден вниманием. Что у великого русского историка привлекло внимание автора? Механизмы налогообложения, введенные монголами на Руси. Интересно? Еще как, ввиду устойчивости этой модели в веках при любых режимах российской власти.

А вот как насчет механизмов опричнины? Описывая эпоху Ивана Грозного, Ключевский детально анализирует ее генезис. Почему Е. Т. обходит молчанием этот немаловажный факт русской истории? Что, данная общественная мутация не проявилась через несколько поколений в период «сталинщины», которую наш автор всесторонне обличает в своей книге? А разве сейчас эта дурная наследственность подавлена? Советуем Е. Т. внимательно прочитать роман В. Войновича «Москва 2042», наложить впечатления от

прочитанного на реалии сегодняшнего дня и далее, действуя в точном соответствии с теоремой Байеса, скорректировать собственные прогнозы и рекомендации в отношении России.

Рассмотрим еще две стратегические рекомендации, которые представляются нам наиболее одиозными в сочинении Е. Т.

Первая рекомендация. Мы уже отмечали, что книга переполнена ссылками на иностранных авторов. В этом не было бы ничего плохого, если бы в их числе преобладали международные авторитеты, квалификация которых не вызывает сомнения. К сожалению, здесь есть «проколы». Например, в ключевой для понимания истинной цели всего сочинения главе 9 имеется сюжет, иллюстрирующий бессмысленность применения показателя ВВП для оценки функционирования социалистической экономики.

В качестве примера рассматривается одна из «навязчивых идей советского руководства» – освоение Севера, когда огромные средства были затрачены на массовое переселение миллионов людей на постоянное место жительства в районы с крайне неблагоприятными условиями жизни. И, несмотря на экономическую бессмысленность данной акции, ее результаты учитывались как прирост советского ВВП. В подтверждение этого тезиса приводится ссылка на работу Ф. Хилл и К. Гэдди, в которой американские исследователи, оперируя показателем ТДН – температурой на душу населения, утверждают, что в России из-за нерациональной схемы расселения, когда неоправданно много людей проживают в экстремально «холодных» районах Сибири, экономика как бы облагается дополнительным «налогом на холод». Этот налог снижает российский ВВП ежегодно на 2,5–3%. Отсюда вывод: если такое положение сохранится, то в ближайшие 15 лет из-за нерационального размещения производственных мощностей и рабочей силы на востоке страны Россия потеряет от половины до двух третей своего ежегодного потенциального пятипроцентного прироста.

Для исправления ситуации предлагается брать пример с Канады – в среднем такой же холодной страны, как и Россия. Но основная масса её населения сконцентрирована

вдоль южной границы страны, в силу чего Канада экономически «теплее» России, причем в прошлом веке сравнительная динамика показателя ТДН менялась не в пользу нашей страны.

Работы Ф. Хилл и К. Гэдди подробно рассматривались на страницах «ЭКО» (2004. № 6–8; 2005. № 2) и журнала «Внешние экономические связи» (2004. № 6, 7), где сибирскими экономистами давался мотивированный ответ американским знатокам проблем Сибири как в части методов, которыми они работали, так и выводов, к которым они пришли. Коротко выводы зарубежных исследователей состоят в следующем.

1. Советские плановики, формируя политику освоения Сибири, обосновывали «неправильные вещи неправильными методами».

2. Для исправления их ошибок следует не менее 16 млн сибиряков переселить из Сибири, где холодно, в Центральную Россию, где теплее и ближе к европейским рынкам.

Когда подобные вещи пишут самоуверенные американцы, убежденные в своем праве давать советы всем и по всем вопросам, это понять можно. Но когда с этими странными советами солидаризуется бывший и. о. председателя правительства России, доктор экономических наук и профессор, нам, для кого Сибирь является малой Родиной, становится не по себе. Повторяем: с нашими контраргументами против провокационных идей американских ученых можно познакомиться по указанным выше публикациям, однако специально для Е. Т. дублируем следующую мысль.

Конечно, можно критиковать советских плановиков, как это делают американцы. Но нельзя отрицать, что когда Госплан СССР в конце 30-х годов планировал сдвиг производительных сил страны на север и восток, то его руководители понимали негативную роль высокой «цены холода» не хуже, чем Ф. Хилл и К. Гэдди и примкнувший к ним Гайдар. Но они жили в другом мире (и в другой, по сравнению с Канадой, географической точке этого мира), а также понимали, что при любой мыслимой «цене холода», заплаченной Россией за указанный экономически неэффективный сдвиг,

цена, к примеру, крупномасштабного холокоста, который намечали учинить Гитлер и его поделельники в отношении народов Советского Союза, – просто несопоставимые величины. Заметим, кстати, что значительную часть этой неприемлемой цены (а при неблагоприятном повороте Второй мировой войны – и полную цену) заплатил бы и американский народ, и произошло бы это в том случае, если бы при принятии экономико-политических решений руководство СССР и Госплан опирались на какой-нибудь показатель типа ТДН⁵. Лично же Е. Т. вряд ли появился бы на свет, и мы не имели бы удовольствия возражать ему и его зарубежным симпатизантам.

Ну, а что будет, если по советам американцев и при поддержке наших «нормальных и позитивных» правых ресурсную ренту тратить на «зачистку» Сибири от лишнего населения? Полагаем, что малонаселенная Сибирь будет освоена китайцами и они, наконец, обретут свою исконно китайскую провинцию Сунгирь. На этот счет у них есть абсолютно конкретные планы, которые они нам излагали в свой последний приезд в Новосибирск⁶.

Интересно, в частности, сопоставить американский и китайский взгляды на наш город. У американцев Новосибирск стоит на первом месте по отрицательному вкладу в ВВП, так как в нем живет много народу в условиях низких среднеянварских температур. А поскольку и сами новосибирцы страдают от холода, то логично из 1,4 млн горожан примерно миллион переселить в европейскую часть стра-

⁵ Примечание для специалистов по системному анализу: можно ли один фактор вырывать из комплекса факторов, формирующих поведение (и эффективность) сложной социально-экономической системы, и на основе анализа воздействия только этого фактора делать обоснованные выводы, затрагивающие судьбы миллионов людей? Или: рецензенту, к примеру, нравятся экономически бессмысленные показатели «цена сейсмичности» и «цена жары». Чем они хуже показателя «цена холода»? Давайте используем их для рекомендации по переселению жителей Калифорнии (или Японии) и городов южных штатов США в более комфортные условия. Если найдутся спонсоры для осуществления подобного научно-исследовательского проекта, пусть напишут – сделаем.

⁶ Китайские планы по освоению Сибири нами подробно описаны: *Кибалов Е. Б.* Чье могущество будет прирастать Сибирью?!// *Союз технологий.* 2002. № 1. С. 36–41.

ны. А вот китайцы хотят начать освоение Сибири с разработки «научных залежей» Новосибирска. Что думают по этому поводу сами новосибирцы, ни тех, ни других иноземных прожектеров с явно неадекватным восприятием реальности, не интересует.

Но самое печальное состоит в том, что, как следует из позиции Е. Т., сформулированной в его книге, наших правых данная проблема не то чтобы не интересует, для них она решенный вопрос: раз американцы советуют отселить – мы «за»; вымирает российский этнос – надо обеспечить приток мигрантов. Что никаких других мигрантов в Сибири, кроме китайцев, не будет, понимают все, чем это кончится, также многие догадываются, но открыто не говорят, стараясь не раздражать мощного соседа. Выразимся и мы фигурально: сбудется давнишняя «мечта» Е. Т., высказанная им как-то на заседании Госдумы, когда на вопрос: «Почему мы не проводим реформы по китайской модели?», он остроумно ответил в том духе, что можно было бы и по китайской, но где нам взять столько китайцев? Можно предположить, что Е. Т. знал ответ уже тогда, но просто не хотел волновать депутатов.

Вторая рекомендация обращает на себя внимание полной оторванностью от реальной жизни как в части статистики потребления алкоголя в России, так и советов по снижению вреда от распространения в России этой традиционной народной забавы. Сначала о статистике. Из таблицы, приведенной в книге, получается, что в переводе на чистый спирт потребление алкоголя в расчете на одного человека в России меньше, чем во Франции и Германии. Блажен, кто верует! Не знаем, откуда черпал информацию иностранный первоисточник, на который ссылается Е. Т., здесь важно понять, каким образом учитывается потребление алкоголя, скажем, в сибирской деревне? Как считали литры, произведенные и потребленные внутри домохозяйств? А фанфурики⁷ – любимый российскими пенсионерами «забалдитель»? Не секрет, что в деревнях существу-

⁷ Фанфурик, он же шкалик – пузырек технического спирта емкостью 250 г, цена – 12 руб. (в ценах 2004 г.).

ют нелегальные питейные заведения, обслуживающие клиентов в любое время суток в широком ассортименте – от «бормотухи» до «паленой» водки. Наши собственные моментные наблюдения показывают, что в сибирских деревнях в дневное время (зимой и летом) трудно найти трезвого человека мужского пола⁸.

Поэтому проблема правильной закуски, формулируемая Е. Т., несомненно актуальна, и то, что пить надо меньше водки и больше пива, тоже теоретически верно. В практической же плоскости проблема формулируется так, как поставил ее, например, глава сельской администрации одной из деревень Красноярского края, когда к нему приехали на выездное заседание депутаты краевой думы: для повышения трудовой дисциплины он уже закодировал 50 сельских тружеников (из 75 наличествующих), а некоторых – неоднократно. Так что поезд с повышением культуры питья уже ушел, и стратегическими являются проблемы массового кодирования и частоты перекодирования сильно пьющего населения, а также нарастающего детского алкоголизма.

И, наконец, о рекомендации, которой в книге нет, но без которой автору книги трудно претендовать на объективное изложение экономической истории цивилизации и уроках, которые из этой истории следует извлечь России. В виду имеются аборигенные этносы российских Севера и Дальнего Востока. Складывается впечатление, что Е. Т. изучал экономическую историю Запада в каких-то специальных очках, которые не позволили ему увидеть и проанализировать, например, опыт Канады, где, как и в России, не только холодно, но проживает множество коренных национальностей и малочисленных народов, в отношении которых у России, так же как у Канады, «существует общее обязательство сохранить эти нации и народы как общность»⁹.

⁸ В 2004 г. средний уровень потребления алкогольной продукции на одного жителя Новосибирской области (включая младенцев) составил 12,8 л абсолютного алкоголя. Из-за случайных отравлений спиртным умерли 566 человек, т. е. вымерла целая деревня (Аргументы и факты на Оби. 2005. № 13. С. 5).

⁹ *Абеле Ф.* Канадский опыт улучшения положения коренных народов на рынке труда // Регион: экономика и социология. 2004. № 4. С. 211.

А ведь именно этот опыт, нашедший отражение в современных программах, ориентированных на коренное население Канады, дал позитивный результат, хотя и был достигнут методом многолетних проб и многочисленных ошибок. Почему бы не поучиться на чужих ошибках, поскольку собственные ошибки в данной области не выдерживают никакой критики?

Примеры не очень нужных России рекомендаций и отсутствия нужных можно было бы продолжить. Но пора подводить итог, хотя бы в силу ограниченности журнальных площадей.

Книга «Долгое время», на наш взгляд, — это свидетельство того, что отрицательный отбор, проводившийся правящей в России с 1917 г. элитой, т. е. долгое время, дал свои, замыкающиеся на саму элиту, результаты. Посмотрите на вершину пирамиды власти: Ленин, Сталин, Хрущев, Брежнев, Горбачев, Ельцин — явно падающий ряд российских первых лиц по признаку силы интеллекта. В экономической науке тенденция не столь очевидна и регулярна, но специфична¹⁰ — Кондратьев (расстрелян), В. Леонтьев (эмигрировал), А. Л. Вайнштейн (репрессирован), Новожилов (награжден Ленинской премией), Канторович (Нобелевская премия по экономике). После смерти Канторовича почти 20 лет высокую планку российской экономической науки держали фактически его последователи экономисты-математики — академики А. Г. Аганбегян, А. Г. Гранберг, С. С. Шаталин, В. Л. Макаров и многие другие.

На наш взгляд, Е. Т., если судить по книге «Долгое время», выпадает из этого блистательного ряда. Видимо, этот отрицательный отбор каким-то труднодостижимым образом не позволяет несомненно способному ученому избавиться

¹⁰ Под специфичностью в данном случае понимаются мероприятия отрицательного отбора, проводившегося в период «сталинщины» в среде ученых-экономистов в ассортименте «расстрелян, вынужден эмигрировать, репрессирован»; после смягчения режима, когда прекратилось физическое изъятие лучших, в отечественной науке возникает экономико-математическое направление, символизирующее ее интеллектуальный взлет.

от внутренних «шор» и выйти на качественно новый уровень обобщений.

Отдельные недостатки книги «Долгое время» мы рассмотрели выше, интегральное впечатление после ее прочтения неутешительно. В целом это эклектичная работа, ее информационная база вторична, собственные аналитические расчеты, подтверждающие правоту выдвигаемых предложений, если и есть, то неубедительны. И, несмотря на практически необозримое число интересных подробностей и отдельные яркие мысли, которые мы с удовольствием цитировали, в целом приращения научного знания о печальных реалиях российской социально-экономической действительности и о способах выхода из них на траекторию устойчивого развития мы в рецензируемой книге не обнаружили. Грустно.

ЧЕМУ МИР МОЖЕТ НАУЧИТЬ РОССИЮ?

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Вышедшая в начале этого года книга Е. Т. Гайдара «Долгое время» вызвала большой интерес у российской общественности. При немалой цене она не залеживается в книжных магазинах — очевидный симптом общественного признания. В ряде изданий уже через несколько недель после ее выхода появились сочувственные отклики. Лидеры либерального направления в российской экономике устроили торжественную презентацию книги, ее представили чуть ли не эпохальным произведением, свидетельством теоретической мощи этого направления. Интерес к книге подогревается и именем автора, стоявшего у руля экономических реформ в первые годы их проведения и оказавшего немалое влияние на них впоследствии. Занимает читателей и вопрос: кто же правил нами в 90-е годы, каков интеллектуальный уровень этих людей?

© ЭКО 2005 г.



Не может не привлечь и сама попытка представить экономическое развитие в России на широком мировом историко-экономическом фоне. Мы, видимо, уже перестали считать свое время месяцами и годами, как в 90-е годы. Пора начать мерить его десятилетиями и столетиями. Само название «долгое время» вызывает в памяти великое произведение Ф. Броделя. На Западе «долгое время» уже давно стало объектом крупных научных работ. В России, не говоря уже об СССР, научных работ такого плана выходило ничтожно мало. Среди немногих исключений, весьма высокого уровня, отмечу книги В. А. Мельянцева, Ю. В. Яковца по всемирной истории, недавно вышедший двухтомник российского историка Б. Н. Миронова «Социальная история России», «Критику исторического опыта» А. А. Ахиезера. Но, разумеется, тема эта выходом указанных книг далеко не исчерпана.

Зачем написана книга?

Цель любой книги определяется не столько объявленными намерениями автора, сколько характером самой книги. С этой точки зрения я ее рассмотрю, как понял. В аннотации к ней говорится: «В книге предпринята попытка осмыслить место России в мировом социально-экономическом процессе, ее переход, после краха социализма, к рыночной экономике. Автор стремится понять, в чем состоят уроки, которые можно извлечь из мирового развития, показать, в каком окружении России предстоит выработать и реализовывать стратегию экономических реформ. На основе опыта лидирующих в мире по уровню экономического развития стран автор пытается выявить ключевые проблемы, которые в ближайшие десятилетия предстоит решать России».

Автор предпослал книге подзаголовок – «Очерки экономической истории». Скромное название «очерки» позволяет весьма произвольно выбирать сюжеты. Поэтому в книге причудливо сочетаются главы, посвященные характеристике современного экономического роста, функционированию традиционного и античного обществ, цивилизации горных и кочевых народов, проблемам постиндустриального обще-

ства, в том числе и особенностям экономической истории России, от возникновения до наших дней. Объединяет ли эти разнородные сюжеты какая-либо внутренняя логика? Почему именно эти сюжеты помогут «тем, кто будет работать в органах власти», вырабатывать и проводить решения? Как этому поможет, к примеру, анализ особенностей горных цивилизаций? Почему опущены намного более актуальные для современной России страницы истории экономики, связанные с развитием капитализма и рыночных институтов в XIX – первой половине XX века, в этот решающий для судьбы капитализма период? Почему из экономической истории СССР отобраны только начало 30-х годов и конец существования СССР, а весь промежуточный период, когда СССР превратился во вторую по экономической мощи в мире державу, практически опущен? Число таких вопросов можно продолжать до бесконечности.

Автор упоминает, что замысел написать такую книгу у него возник перед самыми августовскими событиями 1991 г. (с. 7). Видимо, автор, как и некоторые другие экономисты, под влиянием экономических неудач перестройки, осознали, что их экономические знания, понимание характера экономических процессов весьма поверхностны, с чем во многом связан провал их рекомендаций. Думаю, что это понимание окрепло у автора после неудач реформ, которые проводились под его административным или идейным руководством уже в постсоветский период. Отсюда стремление, пусть и с запозданием, восполнить недостатки своего экономического и исторического образования, а заодно и поделиться с читателями результатами этого изучения.

Можно назвать несколько проблем, которые, видимо, мучают автора. Во-первых, почему все-таки экономика развивается в разных цивилизациях по-разному, вопреки уверениям иностранных советников, что «экономика везде экономика», и всякие мудрствования о национальных особенностях – блажь ленивых российских экономистов и хозяйственников? Во-вторых, почему капитализм до недавнего времени развивался успешно только в странах европейской цивилизации? Отсюда такое подробное описание

античности и первых шагов капитализма в Западной Европе. И, наконец, почему в России капитализм и до революции имел весьма скромные достижения, а в постсоветский период, несмотря на оптимистические уверения автора в обратном, потерпел сокрушительный провал, чего Е. Т. Гайдар не может не понимать.

Что же в результате такого сужения круга экономико-исторических проблем останется у просвещенного читателя? Сожаление, что Россия не расположена на побережье Средиземного моря, не прошла поэтому период античности, а также Реформации и Возрождения, что у нее не было в свое время свободных городов и университетов и прочих достижений раннего капитализма. Вряд ли эти сожжения помогут решению нынешних российских проблем. С другой стороны, поблагодарим судьбу, что она не загнала Россию в горы и пустыни. Не считаю, что анализ, проделанный автором, бесполезен. Весь вопрос в том, как использовать его в условиях нынешней России.

Кстати, о России. Несмотря на то, что автор обещал показать ее место в мире, как раз ей-то не повезло больше всего. Насколько содержательны главы, где описаны другие цивилизации, настолько бедны содержанием те, что посвящены России. Кажется, наша страна менее всего интересна автору как объект исследования.

Кого брать в учителя?

Всё содержание книги дает однозначный ответ: Запад и только Запад! Редкие оговорки насчет национальных особенностей ничего в этом ответе не меняют. Двадцать лет так же считала подавляющая часть мыслящей (а не только зарабатывающей себе на хлеб с маслом занятиями наукой) гуманитарной интеллигенции. Такой вывод связан с убедительным превосходством Запада в экономическом прогрессе и демократических свободах. Но изъяны и трудности этого пути, его слабая применимость к условиям иных цивилизаций в то время были неизвестны либо недооценивались нашей, по большому счету, невежественной из-за

плохого обучения, слабой информированности и отсутствия публичных дискуссий, интеллигенции, к которой отношу и себя. Но за эти двадцать (и каких!) лет, кажется, мы все многому научились. И теперь бездумно повторять банальности двадцатилетней давности, как это зачастую делает автор, просто неприлично.

Очень поучительный опыт экономических преобразований имеется и в нашей стране, и в не относящейся к Западу части мира. Хотя многие российские интеллигенты, действительно воспитанные на европейской культуре, считают себя европейцами, социологический и культурологический анализ заставляет усомниться в справедливости такого подхода. Об этом давно уже говорили славянофилы и евразийцы, и нет необходимости повторять их аргументы. Приведу только результаты недавнего исследования ментальности отдельных народов по методике голландского ученого Герта Хофстеда. Оказалось, что российская ментальность в настоящее время наиболее близка не к народам стран Запада, а латиноамериканским и многим азиатским народам¹.

Именно ввиду огромной специфики исторического и духовного облика российского общества все чаще и чаще наши ученые изыскивают оригинальные пути решения экономических и общественных проблем России, вместо того чтобы заимствовать их у успешных, но все же во многом непохожих на нас, народов и обществ Запада. Назову в этой связи выдающиеся, на мой взгляд, произведения В. Т. Рязанова и А. А. Прохорова, вышедшие в последние годы².

Да и опыт Запада гораздо богаче и сложнее, чем это можно видеть из книги Е. Т. Гайдара. Только изредка он упоминает о колоссальной социальной дифференциации в этих странах в XIX веке, роли колониальных стран в развитии экономики Запада. Этим драматическим и кровавым эпизодам западной истории у автора отведены буквально страницы, намного меньше, чем анализу античной цивилизации и цивилизации горских и кочевых народов. Боюсь, что если

¹ Экономические субъекты постсоветской России. М., 2001. С. 100–111.

² Рязанов В. Т. Россия в XIX–XX веке. Санкт-Петербург, 1998; Прохоров А. А. Русская модель управления М., 2002.

бы автор описал все ужасы, которые переживало население как западных стран, так и их колоний при формировании западной цивилизации, сказал о десятках, если не сотнях миллионов погибших при этом людей, об огромных жертвах двух мировых войн, возникших в недрах этой цивилизации, да и десятков других меньших по масштабам войн, имевших место в этот период, читатели гораздо меньше ужасались бы количеству жертв при формировании советской цивилизации. Но зато и картина формирования западной цивилизации оказалась бы более правдивой, а уроки, которые она извлекла из этих испытаний, – более полезными для нынешней России.

Автор только упоминает (с. 474, 504–506) об усилиях западной буржуазии уменьшить во избежание социального взрыва разницу в доходах, которая сложилась в Западной Европе в первой половине XIX века. Трудящиеся этих стран ответили на нее мощнейшими выступлениями. И там первоначально первой реакцией было использование для их подавления грубой силы, но довольно быстро буржуазия этих стран поняла, что, цепляясь за свои привилегии, можно потерять все, и пошла на очень серьезные уступки трудящимся. Каким ценным был бы этот опыт, о котором наша обнаглевшая, если не обезумевшая крупная буржуазия, кажется, совсем забыла! Он помог бы образумить нашу элиту в ее же собственных интересах, которые защищает автор. Но об этом, повторяю, читатели, среди которых немало представителей этого слоя, почти ничего не найдут. Уместно было бы напомнить в этой связи слова Адама Смита, которого автор чтит, считая себя его единомышленником: «Ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительная часть его членов бедна и несчастна»³.

Полезно было бы проанализировать и формирование крупной буржуазии в странах Запада и Востока. Мне представляется, что такой сравнительный анализ сильно пошатнул бы уверенность автора (и тем, кто ему поверит на сло-

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 73.

во) в том, что российская рыночная экономика уже победила. Такой анализ показал бы, что крупный капитал в странах Запада развивался преимущественно на собственной основе, и олигархи не назначались, как подавляющее большинство из списка 100 самых богатых людей России. Владельцы предприятия наращивали, а не проедали капитал, совершенствовали организационные и финансовые методы, а не прожигали деньги внутри страны и за границей с той фантастической расточительностью, присущей российским крупным, а зачастую и средним «капиталистам» призыва 90-х годов XX века, получившим свои богатства задаром или благодаря чудовищному хаосу, который царил в российской экономике в тот период из-за полной беспомощности российского правительства.

И, наконец, государство. И на Западе, если говорить об уровне компетентности, честности, общественной ответственности, далеко не все было идеальным, но, кажется, такой уровень коррумпированности, как у нынешних российских чиновников, например, в Англии, был только в XVII–XVIII веках, когда роль государства там была намного ниже, чем у нас. Было бы интересно узнать, как российское правительство в годы, когда его экономический блок и одно время все правительство возглавлял автор, боролись с коррупцией. Здесь воспоминания, от которых автор тщательно уклоняется, были бы весьма уместны.

Что же делается в России?

О состоянии и перспективах российской экономики у автора, кажется, должны быть наибольшие сведения, и его рассуждений ожидаешь с наибольшим интересом. Увы, ожидания оказываются обманутыми.

Природно-географическим условиям России, определившим в значительной степени характер ее экономического развития в течение многих веков, в книге уделено ничтожное внимание. Не стану противопоставлять автору взгляды А. П. Паршева или других сторонников специфически российского пути и ненавистников Запада. Возьму очень по-

следовательного либерала – американского историка России – Р. Пайпса. Этим условиям он посвящает 18 страниц своей книги и именно с них он начинает изложение российской истории⁴. Большое внимание этим условиям уделяли такие известные российские либералы, как С. М. Соловьев и В. О. Ключевский в своих курсах российской истории. Автор этому ключевому фактору российской истории посвятил всего несколько строк (с. 261). Изложение экономической истории России неровное: одни эпизоды рассмотрены относительно подробно (хотя не так, как Европы), другие – вообще опущены.

Нет слов, экономическая история России, особенно в количественном отношении, изучена слабее, чем Запада. Но здесь у автора и был шанс показать свой профессионализм, восполнив имеющиеся лакуны. Было бы очень важно, например, исчислить динамику валового внутреннего продукта России хотя бы за последние три века, что давно сделали западные экономисты для своих стран. Однако Е. Т. Гайдар для оценки динамики российской экономики использует исчисления западных экономистов за период с 1861 г., включая и советский период. Хотя есть и недавние исчисления российских экономистов и за дореволюционный, и за советский период, по гораздо более широкому кругу показателей. Отсутствие доброкачественной статистики не позволяет автору выявить наиболее важные особенности российского экономического развития, например, движение рывками. Внимательный анализ российской экономической истории показывает, что периоды медленного развития или застоя в течение десятилетий перемежаются периодами лихорадочных скачков, инициируемых деспотическими лидерами (Петр I и Сталин) в условиях мобилизационной экономики и политики. В то же время попытки эволюционного развития не позволяли, к сожалению, преодолеть экономическую отсталость⁵. Не стал исключением и последний пе-

⁴ Пайнс Р. Россия при старом режиме. М., 1993. С. 12–30.

⁵ Ханин Г. И. Исторический опыт России по преодолению экономической отсталости // ЭКО. 2004. № 9; Ханин Г. И. Технология экономического рывка в России // ЭКО 2004. № 10.

риод экономического развития России, начавшийся с 1985 г. Встает драматический вопрос о том, что эволюционный путь противопоказан России. Какое поле для экономического и социологического анализа открывали эти длительные исторические сопоставления, да еще в сравнении с другими странами Востока и Запада!

Не заметил автор и другую особенность экономического развития России – смену реформ контрреформами. А. Янов в одной из своих работ насчитал в российской истории 13 неудавшихся реформ⁶. Если взять более близкое время, то блестящий анализ механизма смены реформ контрреформами был недавно проделан В. Т. Рязановым⁷.

Судя по изложению автора, экономическая история СССР не знала ничего, кроме репрессий, нищеты населения, деградации экономики. Автор не жалеет места для иллюстраций. Но эти данные приводились многократно в последние 20 лет в СССР и России, и вряд ли стоило тратить усилия на доказательство огромных жертв советского периода. Действительный научный интерес представляло бы сопоставление этих жертв с жертвами развития западной цивилизации, о чем я уже говорил. Наконец, почему так скупо излагается период с 1953 г., когда этих жертв практически уже не было, продолжавшийся ровно столько же, сколько и самый кровавый период советской истории. И как же было не проанализировать причины превращения отсталой страны во вторую в мире экономическую державу за исторически кратчайший срок и в исключительно неблагоприятных условиях? Плодами этого развития Россия пользуется до сих пор, проедая созданное в тот период огромное богатство. В этой связи полезно было поговорить не только о том, чему Россия может поучиться у других, но и чему другие могут поучиться у нее за всю ее историю. В конце концов, из крупных стран Востока в новое время только Россия и Япония сумели сохранить государственную самостоятельность и жизнеспособную экономику.

⁶ Нева. 1990. № 11. С. 152.

⁷ Рязанов В. Т. Экономическая история России XIX–XX вв. СПб., 1998. Гл. 1–3.

Автор видит в кризисе советской экономики в период перестройки доказательство краха командной экономики. Позволю себе в этом усомниться. В этот период как раз шел стремительный ее демонтаж, и гораздо более убедительным является трактовка перестройки как периода кризиса разлагаемой командной экономики и возникшей уродливой рыночной экономики.

Наконец, о трактовке автором постсоветского периода российской экономической истории, который формировался при его непосредственном участии и руководстве. Уже в самом начале книги он провозглашает: основные задачи собственно постсоциалистического перехода в экономике решены, рыночные институты, пусть несовершенные, сформированы» (с. 8). Правда, вслед за этим триумфальным заявлением Е. Т. Гайдар признает, что «вызывающие тревогу социальные, экономические и политические проблемы остаются, но это уже другие проблемы. Слабая судебная система, коррумпированный и неэффективный государственный аппарат, слабый банковский сектор – лишь некоторые примеры». По своей наивности это утверждение автора намного превосходит утверждение И. В. Сталина в середине 30-х годов, что социализм в СССР победил полностью, лишь на том основании, что общественная собственность стала в СССР преобладающей. Но за этими словами вождя все-таки стояли бесспорные крупные экономические успехи советской экономики. Современная же Россия после 15 лет мучительных преобразований не достигла, по официальным данным, даже уровня ВВП 1990 г. Даже с учетом недооценки объема потребления домашних хозяйств официальной статистикой Россия лишь ненамного превзошла уровень 1990 г. Это явный и неоспоримый провал, результаты намного хуже, чем у других стран мира, и несравнимы с достижениями Советского Союза за аналогичный период при тоже очень болезненном переходе к командной экономике. К тому же сам автор признает, что «хотя экономика устойчиво растет уже несколько лет», но этот рост носит

лишь восстановительный характер * (с. 402–408), т. е. может прекратиться, как только экономика выйдет на максимальное использование прежнего, в основном советского, производственного потенциала, в то время как новый почти не создается.

Это практически уже и происходит. В конце 2004 г. российская экономика, если взять реальные показатели, которые я со своими коллегами исчисляем уже много лет, прекратила расти. Стагнация, неизбежно переходящая в спад, может продлиться много лет. О возможных размерах спада говорит падение в январе–апреле 2005 г. ранее благополучного производства легковых автомобилей на 5,5% по сравнению с январем–апрелем 2004 г.⁸

То, что автор вежливо называет социальными проблемами, означает обнищание 60–70% населения по сравнению с советским уровнем при скандальном обогащении 3% населения России, сделавших свое богатство на приватизации и хаосе 90-х годов. Думает ли автор, что может быть прочным общественный строй, опирающийся на поддержку только 30–40% населения, выигравшего пока в материальном отношении от экономических реформ ценой чудовищного сокращения основных фондов и обнищания остальных соотечественников?

Как я упоминал, с этой проблемой столкнулась и западная буржуазия в середине позапрошлого века, но она сумела ее решить. Видимо, у нее были умные экономические и политические советники, да и просто элементарное чувство самосохранения. Вместо того чтобы анализировать мало касающиеся России проблемы других цивилизаций и постиндустриальной экономики, автору лучше было сосредоточиться на этих действительно поучительных для современной России страницах мировой экономической истории.

Нет слов, прогресс в рыночных институтах России по сравнению с началом 90-х годов очевиден. Но достаточен

* В теории циклического развития принято считать, что пока экономика не достигла предкризисного уровня, имеет место подъём, после превышения предкризисного уровня – рост (**прим. ред.**)

⁸ Эксперт. 2000. № 20. С. 4.

ли он для обеспечения долговременного экономического роста? Ответ тоже очевиден (и его не отрицает и автор): далеко не достаточен. Для сторонника капиталистического пути развития России было бы важно проанализировать, как Западу удавалось совершенствовать свои экономические институты, сделать их эффективными. Этого автор тоже не сделал.

Отмечу неприятное качество книги: автор ссылается только на своих единомышленников, это – признак либо интеллектуальной односторонности, либо малой любознательности. Выдающийся российский социолог и политический деятель М. Ковалевский говорил, что он читает в основном прессу своих политических противников. Что скажут мои сторонники, говорил он, я заранее знаю.

Где же свои результаты?

Когда пытаешься определить, где собственный научный вклад автора книги, то выясняется, что он минимален, за исключением его выводов о восстановительном подъеме в России после 1998 г. Но для книги объемом более чем в 600 страниц и затрагивающей десятки вопросов этого все же маловато, мягко говоря. Для сравнения: хотя в книгах Ф. Броделя упомянуты тысячи источников и ссылки на точки зрения многих авторов, другие точки зрения органично вплетаются в оригинальную авторскую трактовку рассматриваемых проблем. Собственно, это и есть признак любого глубокого произведения. А рецензируемая книга кажется зачастую добросовестным (а иногда не очень) изложением источников, лишь свидетельством эрудиции автора. В работе встречаются собственные расчеты автора (и его сотрудников) по сравнительной оценке места России в мировой экономике (с. 37–39), но они весьма немногочисленны и тривиальны. Автор мог бы продемонстрировать свой профессионализм на российском материале, исчислив, скажем, реальные данные развития российской экономики за рассматриваемый период. Умение оперировать цифровым материалом, по моему убеждению, – главный признак профессионализма экономиста, занимающегося не только аб-

страктными экономическими теориями. Вместо этого Е. Т. Гайдар для оценки развития экономики своей страны использует данные западных экономистов. А что делать, если даже приближающихся к истинным этих оценок у западных экономистов нет? Например, по динамике основных фондов, их реальной стоимости, рентабельности экономики, материалоемкости. Ничего не поделаешь, придется дожидаться, пока займутся!

У автора явно выборочный подход к источникам экономической статистики. Когда речь идет о советском периоде, он использует данные западных ученых (хотя есть и оценки соотечественников), справедливо полагая, что советская макроэкономическая статистика того периода была лживой. Но как только речь идет о постсоветской экономике, всякая настороженность исчезает, достоверность статистики даже не обсуждается.

Неприятное впечатление производит и легкость автора в обращении со статистическими данными. Он охотно использует те данные, которые подтверждают его позицию, и упускает их в том случае, если они ей противоречат. Но часто и приводимые цифры ей противоречат. Нужно, к примеру, автору доказать, что социализм – нежизнеспособная система. Берется для сравнения ВВП на душу населения России и двух стран, тоже пострадавших от мировых войн – Франции и Германии – за последние полтора века. Оказывается, разрыв почти не изменился: отставание в 1870 г. – на 60 лет, 1913 г. – 63 года, 1950 г. – 43 года, в 2001 г. – 50 лет. Как говорится, от чего ушли, к тому и пришли.

Но какой можно сделать вывод, если взглянуть на эти цифры непредвзято? За дореволюционный, в основном мирный для России период (автор неоднократно пишет о том, что это было время успешного развития России), разрыв между Россией и этими странами Запада увеличился, а к 1950 г., несмотря на гражданскую войну в России и тяжелейший период коллективизации и индустриализации, заметно уменьшился. При этом от 1950 г. совершается прыжок прямо к 2001 г., опускается период между 1950 и 1985 г., последним годом нормального развития советской

экономики. Или уровень экономического развития России сравнивается со среднемировым за последние почти два века. Оказывается, в России этот уровень в 2001 г. упал относительно мирового уровня и в сравнении с 1820 г. и 1913 г. Ну, а почему нет сравнения за 1960, 1970 и 1980 гг.? Такой недобросовестный прием, кстати, несколько раз использовал и А. Н. Илларионов для доказательства провала коммунизма в России, используя как период сравнения не 1985 г., а посткоммунистический 2001 г.

Отношение к западной экономической науке

Книга автора почти целиком основана на западных литературных и историко-статистических источниках. Нет слов, в России экономическая наука, особенно теория, после 1928 г. отставала, и очень сильно. Так что такой подход вполне оправдан. Но и здесь не помешает критическое осмысление источников. Сами западные ученые, что естественно, расходятся во многих вопросах, полемизируют друг с другом. Часто оказывается, что их оценки были недостаточно обоснованными и поспешными. Я знаю несколько работ российских авторов (например, С. В. Онищук или Э. С. Кульпина) по проблемам западной и восточной экономики, которые мне кажутся не менее интересными, чем работы западных авторов.

Другое дело, когда речь идет о СССР и России. Не стану отрицать достоинства западных работ по советской и российской экономике, которые обширно цитирует автор. Западные ученые проявляют и эрудицию, и профессионализм, и огромную добросовестность. Мне трудно, скажем, представить у западных экономистов столь грубые искажения экономических фактов при изложении экономической истории СССР, которые допускают многие российские ученые либеральной ориентации. Но, на мой взгляд, исследования западных ученых по экономике России и СССР недостаточно глубоки. Так, кризисные явления в советской экономике и обществе советские ученые, в том числе и находившиеся в эмиграции, предсказали еще в 70-х годах, в то время как западные осознали их только в конце 80-х го-

дов. Так что не так уж плохи были наши ученые-экономисты, просто их у нас не умели ценить.

Не показали больших талантов и западные эксперты российского правительства в 90-е годы. Проглядели на Западе также дефолт 1998 г. и надвигающийся кризис в 2004–2005 гг. Я это говорю к тому, что увлечение западными учеными-экономистами, которое сейчас у нас наблюдается, легко может привести не только к забвению своих, не худших, но и к ошибкам в оценке фактов экономической истории и России и зарубежных стран. Надо все же больше жить своим умом и развивать его.

Что мне понравилось в книге

При всем том негативном, что я сказал о книге, я вижу в ней немало достоинств. Прежде всего, я веду речь о выборе автором подхода к изучению экономики через экономическую историю. Он представляется мне намного более плодотворным, чем через абстрактные экономические теории, зачастую никак не сопрягаемые с жизнью, или экономико-математические модели, которыми увлекаются и у нас (вслед за Западом), и которые, сколько мне известно, принесли мало пользы для лучшего понимания экономики.

Вызывает уважение и эрудиция автора. В книге использованы сотни, если не тысячи источников, преимущественно зарубежных. Мне даже трудно представить, что можно тщательно изучить такую гору литературы. Возможно, я не прав, но мне кажется, что изучение меньшего количества источников очень высокого качества может оказаться плодотворнее. Но, во всяком случае, мы должны быть благодарны автору за то, что он познакомил нас с большим количеством источников. Кстати, и приводимые расчеты, почерпнутые из этой литературы, тоже зачастую малоизвестны.

Очень ценной и по настоящему оригинальной является та часть главы 9, где автор сопоставляет нынешнее экономическое положение России с восстановительным периодом в СССР после гражданской войны. Здесь автор демонстрирует и прекрасное знание экономической литературы

того периода, и столь же прекрасное истолкование ее. Очень тонким предстает объяснение продолжения экономического роста в СССР после достижения дореволюционного объема производства наличием в рыночной экономике резервных мощностей. Я бы добавил сюда также то обстоятельство, что в период первой мировой войны ряд отраслей российской промышленности увеличили свои производственные мощности и производство для удовлетворения военных нужд в несколько раз (некоторые отрасли машиностроительной и химической промышленности).

Очень убедительны аргументы автора о том, почему выход из восстановительного роста в современной России может произойти «задолго до достижения уровня ВВП 1989 года» (с. 404). Иначе говоря, автор (надо отдать ему должное) предсказал стагнацию в российской экономике в ближайшее время. Это, собственно, и произошло, если использовать реальные экономические данные, уже в конце 2004 г. — начале 2005 г.

Но если автор все это понимает, как же объяснить его уверения в начале книги, что переход к рыночной экономике в основном завершен? Этот вывод равносителен признанию того, что российская рыночная экономика, в отличие от западной и многих восточных, обеспечить экономическое развитие не может. И тогда вся тщательно воздвигаемая автором на протяжении всей книги экономическая конструкция рушится.

Не часто встречается в экономико-исторических работах проведенный автором анализ влияния изменений в военном деле на развитие экономики и общества. Хотя сама по себе глава о трансформации системы комплектования Вооруженных сил представляется мне излишней с точки зрения поставленных в книге целей и недостаточно профессиональной.

Наконец, книга написана прекрасно в литературном отношении. Недаром партийные периодические издания в период перестройки так ценили литературный дар автора. Он писал очень ясно, хотя далеко не всегда убедительно для специалистов, о самых сложных вещах.

На взгляд автора, главная причина ускорения научно-технического прогресса в XX столетии кроется в том, что инновационные процессы обрели корпорационную основу, так как транснациональные корпорации имеют широкие возможности привлечения лучших сил по всему миру для создания и внедрения инноваций. Эту точку зрения подтверждают интересные данные, собранные автором по крупным – информацией такого рода не сорят...

Глобализация инновационной деятельности

Ф. С. ГУБАЙДУЛЛИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и управления Российского
государственного профессионально-педагогического
университета,
Екатеринбург
E-mail: farida-g@mail.ru

Тормоз или стимул?

Тенденции концентрации производства и капитала, наблюдавшиеся в экономике с начала XX века, привели к бурному росту размеров корпораций, консолидации контроля в рамках монополистических структур.

В истории экономической науки отношение к корпорациям было противоречивым. Классики политэкономии усматривали в монополии зло, которое необходимо устранять как причину торговли по завышенным ценам. Одной из главных идей институционализма стала идея социального контроля над корпорациями. Автор эволюционной теории экономической динамики Йозеф Шумпетер сформулировал гипотезу, что потери общества от деятельности монополий компенсируются усовершенствованием технологий, которые обусловлены деятельностью этих же монополий. В работе «Капитализм, социализм и демократия» Шумпетер доказывает, что монопольные барьеры не мешают, а наоборот, даже способствуют продвижению инновационных процессов.

© ЭКО 2005 г.



Впрочем, в 1960-е годы очень распространенной была и противоположная точка зрения на роль транснациональных корпораций (ТНК) в прогрессивном развитии. Многие ученые считали, что фирмы, обладающие монопольной властью, будут более отсталыми, так как монопольное положение не формирует стимулов для продвижения вперед по пути технического прогресса¹.

Вторая половина XX в. проходила под знаком возрастания влияния ТНК, причем данная тенденция проявлялась не только в материальной, но и в политической сфере. В настоящее время мощь крупных транснациональных корпораций с каждым годом увеличивается – объем производства некоторых из них сравним по величине с ВВП отдельных государств. Влияние ТНК обусловлено и тем, что в руках транснациональных корпораций находятся значительные финансовые ресурсы. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз превышают резервы всех центральных банков вместе взятых. Но самое главное, экономический и политический вес транснациональным корпорациям придает их способность генерировать инновации, создавать новые технологии и, по сути, управлять научно-техническим прогрессом.

Технологическое лидерство как главное конкурентное преимущество служит основой успешного продвижения ТНК на зарубежные рынки. Расходы на НИОКР составляют значительную долю в бюджете большинства корпораций. К примеру, в 2002 г. 700 крупных компаний мира, наиболее активно занимающихся научными разработками, потратили на эти цели 311 млрд дол.² В силу воздействия на научно-технический прогресс в мировом масштабе ТНК определяют структурные сдвиги в мировой экономике.

Инновационное влияние крупных ТНК на мировое хозяйство велико в силу их неограниченных финансовых возможностей. Дело в том, что в настоящее время многие ма-

¹ Странники данной точки зрения были последователями Дж. Кейнса, который видел в корпорациях источник стагнации, так как они склонны к накоплению ликвидных активов в ущерб производственным капиталовложениям, что отрицательно влияет на величину мультипликатора.

² Данные Департамента торговли и промышленности Великобритании.

лые и средние (венчурные) фирмы вносят вклад в создание нововведений, но для доведения изобретений до промышленного освоения нужны большие финансовые затраты на модернизацию оборудования, освоение производственного процесса, организацию сбыта, включая затраты на рекламу, что не под силу небольшим фирмам. Поэтому ТНК не только сами создают технические новинки, но и покупают изобретения у малых фирм, чтобы довести их до массового производства. Выступая таким образом в роли активных пользователей нововведений, ТНК чаще играют роль продавцов.

ТНК: ДНК инноваций

Новые технологии создаются научными подразделениями ТНК в первую очередь для собственных нужд, поэтому большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, производится внутри ТНК (80% в США и Великобритании, до 90% – в Германии). Случается, что в научных подразделениях ТНК рождаются новинки, не соответствующие основному профилю компании, которые могут быть проданы другим фирмам. Кроме того, каждая технология постепенно теряет свою новизну, особенно в настоящее время, когда научный прогресс развивается очень стремительно. Поэтому ТНК могут продавать лицензии на технологии, требующие замены, особенно когда речь идет о развивающихся странах, которые выступают в основном в роли покупателей на рынке технологий.

Если разделить международные рынки распространения технологий на внутрифирменные рынки и межфирменную составляющую, то надо отметить, что внутрифирменные рынки по своей значимости опережают межфирменные рынки. Обычно по внутрифирменным каналам ТНК передают новейшие технологии, обеспечивающие научно-техническое преимущество над конкурентами, и наоборот: через межфирменные каналы реализуют устаревшие технологии, научно-техническое преимущество которых в значительной степени исчерпано. О значимости внутрифирменных рынков распространения технологий говорят такие данные – поступления от заграничных филиалов ТНК составляют

более 4/5 всех доходов от экспорта технологий США, более половины – Англии, 85% – Германии. В странах, менее активно привлекающих прямые иностранные инвестиции, таких, как Япония или Швеция, основным каналом технологического обмена являются сделки на межфирменных рынках по передаче технологий, то есть между независимыми в финансовом отношении компаниями.

Транснациональные корпорации в настоящее время можно назвать институциональной основой глобализации. Около 80% международной торговли приходится на товары, произведенные транснациональными производителями, так как большинство международных рынков имеет олигопольную структуру, в которой доминирующее положение занимают несколько транснациональных гигантов, конкурирующих между собой на внутренних рынках всех стран. Международная деятельность транснациональных корпораций внесла значительную унификацию в стандарты потребления (такие товары, как джинсы, кока-кола, распространились по всему миру), что формирует единство торгового пространства. Существенная часть транснационального капитала, то есть функционирующего на международных финансовых рынках и свободно перемещающегося в экономическом пространстве, принадлежит транснациональным корпорациям и транснациональным банкам.

Инновационную деятельность ТНК глобализация затронула в наименьшей степени, но и в этой сфере в 1990-е годы произошли существенные изменения. Раньше инновационные продукты обычно рождались в головной компании, а затем передавались зарубежным филиалам. В настоящее время новинки не обязательно создаются в стране происхождения ТНК, исследовательские центры транснациональных корпораций все больше организуются по всему миру как на основе прямых инвестиций, так и за счет создания технологических альянсов.

Таблица 1 свидетельствует, что исследовательские подразделения размещаются преимущественно в промышленно развитых странах, но со временем ТНК стали создавать филиалы и в развивающихся странах. Тенденция создания

**Географическое распределение зарубежных подразделений ТНК
в сфере НИОКР в 2004 г.**

Регионы / страны	Число филиалов
Всего в мире	2584
Развитые страны	2185
<i>В том числе:</i>	
Западная Европа	1387
США	552
Япония	29
Развивающиеся страны	264
<i>В том числе:</i>	
Африка	4
Латинская Америка и Карибский регион	40
Азия	216
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	207

Источник: данные UNCTAD, основанные на информации компании Dun and Bradstreet.

зарубежных исследовательских центров в развивающихся странах проявилась недавно – в конце 1990-х годов, в основном в странах Юго-Восточной Азии, где для этого есть благоприятные экономические и институциональные предпосылки – достаточно квалифицированная рабочая сила, развитая инфраструктура, инструменты защиты интеллектуальной собственности, перспективный внутренний рынок. То, что процесс локализации зарубежных исследовательских подразделений в развивающихся странах набирает обороты, подтверждают данные компании Dun and Bradstreet: в 2004 г. в мире было создано более 2,5 тыс. таких филиалов, из них более 10% было размещено в развивающихся странах, причем 8% приходится на азиатский регион³. Наиболее активно в данный процесс включились такие компании, как Ericsson, GE, IBM, Intel, Microsoft, Motorola, Nokia,

³ Материалы UNCTAD – The impact of FDI on development: globalization of R&D by transnational corporations and implications for developing countries. – TD/B/COM.2/EM.16/2 – 07/12/04. P. 5.

Oracle, Texas Instruments и SAP. Как видим, в основном это американские фирмы, занятые в сфере информационных и коммуникационных технологий.

Китай и другие

К числу стран, сформировавших благоприятные условия для сотрудничества в сфере НИОКР, относятся Бразилия, Китай, Гонконг, Индия, Мексика, Сингапур, ЮАР. Развивающиеся страны, активно участвующие в процессе глобализации инновационной деятельности, как правило, проводят политику, направленную на максимизацию полезного эффекта от перемещения прямых инвестиций, связанных с трансфертом технологий, и предполагающую меры по стимулированию местных компаний для участия в кооперировании в сфере НИОКР. К примеру, сейчас крупные ТНК стали создавать научно-исследовательские подразделения в Китае – организовано более 100 таких центров, в том числе такими компаниями, как Microsoft, Motorola, GM, GE, JVC, Samsung, IBM, Intel, Du Pont, P&G, Ericsson, Nokia, Panasonic, Mitsubishi, AT&T, Siemens⁴.

За последний период многие исследователи отмечают качественное изменение рабочей силы Китая в плане повышения уровня образования и квалификации, многие китайцы стремятся получить образование за рубежом, чтобы сделать карьеру у себя на родине. В данном случае наличие хорошо подготовленных научных специалистов, готовых с большой отдачей работать за невысокую заработную плату, послужило фактором, благоприятствующим появлению научно-исследовательских подразделений ТНК в данной стране, а потребность в размещении таких подразделений объясняется необходимостью адаптации технологии к условиям громадного внутреннего рынка. Правительство Китая проводит меры по реформированию национальной науки, поощряя исследовательские институты, ориентированные на рыночные потребности, поэтому китайская наука нацелена на партнерское сотрудничество с ТНК.

⁴ World Investment Report 2001: Promoting Linkages, UN, New York and Geneva, 2001. P.26.

Постепенно в процесс глобализации инновационной деятельности включаются и отдельные страны с переходной экономикой, наиболее эффективно сотрудничество налажено в Венгрии.

Таблица 2

**Доля зарубежных филиалов ТНК в затратах на НИОКР
в отдельных национальных экономиках, %**

Страна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Финляндия	13,3	13,2	14,9
Франция	...	14,2	17,1	16,7	...	16,4	...
Канада	31,8	29,7	29,7	31,7	34,6	34,2	...
Ирландия	71,0	...	64,6	...	65,6
Япония	0,9	1,5	1,4	0,9	1,3	1,7	...
Нидерланды	20,6	21,8	...
Испания	26,8	...	35,7	...	32,8
Швеция	14,7	10,4	18,4	18,7	15,9	17,5	...
Великобритания	...	28,0	29,2	30,1	32,5	30,1	31,2
США	12,1	13,0	13,3	12,4	12,2	14,9	...
Чехия	1,3	2,7	6,4
Венгрия	...	22,6	21,8	44,4	65,3	78,5	...
Индия	2,0	1,6
Тайвань	24,5	65,3
Турция	16,3	29,4	32,8	21,7	18,6	10,1	...

Источник: World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness – UN, New York and Geneva, 2002. P. 19.

В табл. 2 приведены доступные данные, отражающие вклад зарубежных компаний в общие расходы на НИОКР отдельных стран. Данные сильно различаются по странам, но, как правило, эта доля ниже, чем доля зарубежных филиалов в валовом продукте страны. В Японии самый низкий показатель – ниже 2%, в то время как в Ирландии, Венгрии, на Тайване затраты на НИОКР в основном осуществляются иностранными компаниями.

Распределение затрат на НИОКР между головной компанией и зарубежными филиалами в разных странах также неодинаково. В Японии и США большая часть научных ис-

следований (соответственно 97% и 87%) финансируется в стране происхождения ТНК, в то время как в европейских странах эта доля гораздо ниже. В Великобритании, и особенно в малых странах – Швейцарии, Нидерландах, Бельгии, более половины финансовых расходов идет в зарубежные филиалы ТНК. В последнее время (начиная с 1990-х годов) тенденция увеличения финансирования исследовательских работ, проводимых за рубежом, и особенно в развивающихся странах, проявляется во всем мире. Самый сильный рынок в данном направлении совершили японские фирмы (Toyota Motor, Honda Motor и др.): расходы японских компаний на исследования в зарубежных развивающихся странах в 1990-е годы увеличились в 10 раз⁵, что опережает показатели американских компаний и показатели по миру в целом.

Такие же изменения происходят в статистике по распределению патентов, полученных транснациональными корпорациями.

На примере Индии

Потребность в исследовательских подразделениях за рубежом объясняется в первую очередь необходимостью адаптации продукции и технологий к условиям внутреннего рынка, так как в современных условиях смена технологий значительно ускорилась, а жизненный цикл продукта сильно сократился. Однако постепенно ТНК столкнулись с необходимостью шире использовать международную исследовательскую сеть. Стремление снизить расходы на разработку новой продукции потребовало перемещения части подразделений в развивающиеся страны, где снижение затрат на оплату труда составляет значительную часть экономии. К тому же правительства большинства развивающихся стран заинтересованы в такого рода деятельности, так как она способствует развитию научного потенциала страны. А если создаваемые результаты НИОКР можно экспортировать, то в таком сотрудничестве заинтересованы все участники данного процесса.

⁵ Материалы UNCTAD – The impact of FDI on development... P. 5.

Так, в Индии экспорт в индустрии информационных технологий и программного обеспечения в последние годы растет на 40% в год. Для страны с аграрной экономикой, где 40% населения неграмотно, это удивительное достижение. Такой прорыв является результатом целенаправленной и последовательной политики национального правительства. Государственная поддержка экспортеров программного обеспечения в виде субсидий, льготного кредитования и налогообложения, создание технопарков по разработке программного обеспечения, совершенствование законодательства по защите авторских прав разработчиков, принятие целевых программ по развитию отрасли – вот главные составляющие «компьютерного чуда».

Определенный вклад в данное достижение внес и иностранный капитал, который был допущен в 1980-е годы на внутренний рынок. В технологическом парке Бангалор, где в основном сосредоточены фирмы индустрии программного обеспечения, из тысячи зарегистрированных на начало 2002 г. фирм 150 принадлежат иностранным инвесторам. Несмотря на ограниченность внутреннего рынка Индии, на нем представлены почти все крупные фирмы США и Европы в области информационных технологий. К примеру компания Intel создала в Бангалоре технологический центр на тысячу рабочих мест. На филиалы иностранных фирм приходится около 20% экспорта программного продукта, причем зачастую продукт экспортируется своим родительским компаниям.

Иностранные фирмы, осуществляя свою деятельность на индийском рынке программного обеспечения, в основном придерживаются двух видов стратегий. Hewlett Packard, Oracle, Motorola создали полностью контролируемые филиалы, тесно интегрированные в корпоративную сеть, которые работают на основе субконтракта с местными программными фирмами. Другие (Nortel, Cisco) придерживаются стратегии сотрудничества и создания совместных предприятий с местными партнерами. В последнем случае заключение договоров о сотрудничестве и совместном предпринимательстве объясняется тем фактом, что некоторые ведущие

менеджеры в родительских компаниях имеют индийское происхождение⁶.

Таким образом, в мире идет постепенная глобализация инновационной деятельности, вслед за глобализацией товарных и финансовых рынков ТНК. Активное привлечение западными транснациональными корпорациями развивающихся стран для инновационной деятельности, на наш взгляд, можно рассматривать как новое явление в мировой практике. То есть транснациональные корпорации эксплуатируют научные национальные кадры других стран для усиления своих конкурентных преимуществ. Но интернационализация инновационной деятельности проникает еще глубже, есть примеры создания фирмами из развивающихся стран исследовательских подразделений в других развивающихся странах. Компании из Республики Корея, Малайзии, Сингапура, Таиланда инвестировали средства в деятельность, связанную с программным обеспечением в Индии; компании из Индии, Индонезии осуществляют инвестиционные проекты в Абу-Даби, Китае и Сингапуре⁷.

Немного о себе

Что касается России и других стран СНГ, то здесь пока не сформировался климат, благоприятствующий инновационной деятельности иностранных компаний. Эти страны пока активно не включились в данный процесс, есть лишь отдельные примеры инвестиционных проектов в НИОКР. Так, американская компания Montorey Design Systems (программное обеспечение) создала исследовательский центр в Армении, фирма IskraTEL организовала в России Центр технической поддержки программного обеспечения для телекоммуникационных технологий, который осуществляет сервисную деятельность и образовательную деятельность занятых в электросвязи.

В России сотрудничество налаживается в основном в сфере авиастроения и космических технологий, информа-

⁶ World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness – UN, New York and Geneva, 2002. P.158–159.

⁷ www.ipaworld.com

ционных технологий и связи. Крупные зарубежные компании, заинтересованные в поставках своего коммуникационного оборудования, обучают специалистов из российских предприятий-партнеров и финансируют НИОКР по адаптации поставляемых продуктов и технологий к местным особенностям, привлекая к сотрудничеству российские научные и производственные организации.

В условиях дефицита бюджетных средств, направляемых на создание и развитие инновационной сферы, и явной недостаточности собственных средств предприятий сотрудничество с мировыми производителями для отраслей хай-тека могло бы стать важным фактором повышения конкурентоспособности. Пока в нашей стране не сформировались крупные высокотехнологичные корпорации, способные к решению задач развития национальной инновационной системы, интеллектуальная поддержка извне просто необходима. Для этого нужны институциональные условия в виде адекватной защиты интеллектуальной собственности, нормативно-правового механизма, направленного на появление у предпринимателей мотивации к нововведениям, отказа от остаточного принципа финансирования государственных расходов по разработке перспективных технологий и фундаментальных исследований, изучения зарубежного опыта по успешной эксплуатации технопарков, технополисов.

Уважаемые читатели!

Сообщаем, что телефоны редакции изменились!

Тел./факс: (8-383) 330-69-25;

тел.: 330-69-35.

Нефтехимическая промышленность – одна из немногих отраслей экономики России, обладающих значительным экспортным потенциалом и возможностями создания высокой добавленной стоимости. В статье дается анализ состояния инновационной конкурентоспособности химической и нефтехимической отрасли России в целом и Республики Татарстан. Предложены направления повышения конкурентоспособности нефтехимической продукции на ОАО «Нижнекамскнефтехим», крупнейшего в России производителя стирола, каучуков и других продуктов органического синтеза.

Представленные в статье материалы могут быть интересны для работников нефтехимической промышленности и аналитиков.

Инновационные факторы повышения конкурентоспособности нефтехимического предприятия

В. М. БУСЫГИН,
кандидат технических наук,
генеральный директор ОАО «Нижнекамскнефтехим»,

В. В. АВИЛОВА,
доктор экономических наук,

А. И. ШИНКЕВИЧ,
кандидат экономических наук,

Казанский государственный технологический университет

В последнее время значительно усилилась конкуренция со стороны российских и зарубежных производителей как на внутреннем, так и мировом рынках сбыта нефтехимической продукции. В этих условиях только постоянное повышение конкурентоспособности отрасли и продукции за счет инновационной составляющей позволит российским предприятиям успешно развиваться.

Попытаемся оценить место и роль химического и нефтехимического комплекса России и Республики Татарстан в создании инновационного фона в промышленности*.

* Отметим, что сложность изучения инноваций в промышленности России заключается в непродолжительном мониторинге Росстатагентством основных их параметров, а также в отсутствии на предприятиях регулярно заполняемых регистров информации о затратах и результатах инноваций.



Динамика инвестиционно-активных предприятий

В целом по промышленности России общее число инновационных предприятий за 2001–2003 гг. возросло с 2168 до 2191 единиц, при этом их удельный вес в общем массиве предприятий повысился с 9,8% до 10,3%.

В химической и нефтехимической промышленности количество инновационно-активных предприятий увеличилось в 2003 г. до 160 (рост по сравнению с 2002 г. на 1%). Однако при этом их доля в общей численности российских предприятий в 2003 г. по сравнению с 2002 г. сократилась с 26,3% до 25,9%. Таким образом, в отрасли доля инновационно-активных предприятий в 2,5 раза больше, чем по промышленности в целом.

Производство резиновых и пластмассовых изделий, отличающееся от химической и нефтехимической отрасли большими размерами типичных для отрасли предприятий, характеризуется сокращением числа инновационно-активных предприятий с 46 до 44 (или почти на 5%). В результате доля таких предприятий в общей их численности снизилась с 13% до 11,5%, что свидетельствует об ухудшении отраслевой конкурентоспособности.

В Республике Татарстан за 1998–2003 гг. из 100 предприятий химической и нефтехимической промышленности к инновационно-активным можно отнести 11. Количество малых инновационных предприятий в этой отрасли экономики России и Республики Татарстан меньше, чем крупных и средних инновационно-активных. Это дает основание полагать, что сектор венчурного бизнеса в экономике отсутствует. Решением данной проблемы может стать развитие промышленного округа на базе предприятий химической и нефтехимической отрасли Республики Татарстан, создание технополисов и особых экономических зон.

Виды инновационной деятельности

В российской промышленности в 2002 г. преобладающими видами инновационной деятельности являлись приобретение машин и оборудования и производственное проек-

тирование. Можно, на наш взгляд, говорить больше об инвестиционной деятельности, нежели об инновационной, поскольку приобретение машин и оборудования не подкрепленное приобретением новых технологий, переобучением персонала и изучением рынка в таких же масштабах, не позволяет экономике перейти на качественно новый уровень.

В химической и нефтехимической отрасли России в 2002 г. 101 организация занималась приобретением новых машин и оборудования и 88 – финансированием исследований и разработок. Производственное проектирование находилось на третьем месте (64 предприятия). В недостаточном объеме развивались другие факторы производства (приобретение технологий и программных средств, обучение и подготовка персонала). Почти не развито такое важное направление, как приобретение прав на патенты, лицензии, без чего результаты собственных разработок легко могут быть скопированы конкурентами.

Однако в 2003 г. структура инновационной деятельности в нефтехимической промышленности приобрела черты, характерные для промышленности России в целом, в результате чего, по нашему мнению, конкурентоспособность отрасли в длительном периоде времени снизилась.

Спецификой инновационного развития производства резиновых и пластмассовых изделий в 2002 г. была ориентация на маркетинговые исследования, способствующие обоснованию приобретения новой техники и технологии, освоения новых рынков сбыта. При этом также недостаточно учитывались развитие кадров, технологий, создание нематериальных активов.

Анализ структуры инновационной деятельности химического и нефтехимического комплекса позволяет утверждать, что в Республике Татарстан она лучше сбалансирована, чем в России. На наш взгляд, химическая и нефтехимическая отрасль Республики Татарстан является более конкурентоспособной, чем по России в целом. Предприятия химии и нефтехимии республики больше уделяют внимание исследованиям и разработкам новых продуктов, услуг и технологий, приобретению технологий, которыми в 2003 г. занима-

лись восемь предприятий из 11. Кроме того, распространена практика приобретения машин и оборудования (стабильно этим занимаются пять из 11 предприятий). Ведутся маркетинговые исследования почти в тех же масштабах, что потенциально повышает региональную конкурентоспособность отрасли. Но при этом также незначительное внимание в химической и нефтехимической промышленности республики уделяется защите и сохранению конкурентных преимуществ (невелики масштабы приобретения нематериальных активов). Меньше всего внимания уделяется обучению и подготовке персонала, этим занимаются лишь три предприятия из 11.

Процессные и продуктовые инновации

В зависимости от преобладающего вида активности инновационная конкурентоспособность предприятий химии и нефтехимии может быть отнесена к одному из трех типов (табл. 1) – стратегической, тактической и сбалансированной.

При первом типе в структуре затрат на инновации преобладают расходы, связанные с созданием и совершенствованием средств производства, при втором – совершенствованием вырабатываемого продукта. В случае, если указанные затраты дополняют друг друга, можно говорить о сбалансированной инновационной стратегии, и, следовательно, о сбалансированной конкурентоспособности.

Анализ данных табл. 1 дает основание полагать, что в экономике РФ в целом в 2002 и 2003 гг. наблюдались сбалансированные пропорции технологических и продуктовых инноваций. В химическом производстве в 2002 г. большие вложения осуществлялись в совершенствование производственных процессов (в пропорции 5:4), в 2003 г. эта пропорция составляла уже 2:1. Следовательно, можно предполагать тенденцию к наращиванию стратегической инновационной конкурентоспособности химической промышленности.

Характер структуры инновационных затрат в производстве резиновых и пластмассовых изделий указывает на повышение тактической инновационной конкурентоспособности, поскольку в структуре затрат преобладают расходы на

продуктовые инновации, причем диспропорция нарастает. Это подтверждает доминирование в данной отрасли промышленности маркетингового направления инновационной активности в 2002 г., в результате чего были приняты управленческие решения об инвестициях в совершенствование существующих видов продукции. С учетом практически полной загрузки производственных мощностей в подотрасли это представляется оправданным и может способствовать «оздоровлению» ассортимента производимой продукции и повышению ее конкурентоспособности.

Таблица 1

**Затраты на технологические инновации
в промышленности России по типам инноваций и видам экономической деятельности, млн руб.**

Отрасль	Все затраты		В том числе на инновации:			
			продуктовые		процессные	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Всего по промышленности	86394,6	105444,7	40258,9	47169,5	39883,7	51079,5
Химическое производство	5204,8	6503,2	2026,3	2079,6	2594,5	4268,2
Производство резиновых и пластмассовых изделий	738,9	1313,7	500,0	985,5	196,6	279,3

Республика Татарстан, на территории которой расположены крупные предприятия нефтехимии и нефтепереработки, демонстрирует особый тип инновационной конкурентоспособности, отличающийся преобладанием как в экономике республики в целом, так и в топливной и нефтехимической промышленности процессных инноваций. Так, например, в 2003 г. затраты на процессные инновации в химической и нефтехимической промышленности почти в 4 раза превышали затраты на продуктовые. Причем если по РФ в целом происходило нарастание инвестиций в инновации, в Рес-

публике Татарстан затраты на инновации сократились на треть в экономике в целом, а в химической и нефтехимической промышленности – более чем в 10 раз по сравнению с 2001 г. (табл. 2). Все это вызывает риск несбалансированности, а, следовательно, потери рынков сбыта.

Выходом из сложившейся ситуации может стать сопряжение продуктовых и процессных инноваций. Примером подобного сопряжения для ОАО «Нижнекамскнефтехим» является проект производства дивинилстирольного каучука, АБС-пластиков, линейных алкилбензолов, которые, с одной стороны, позволяют добиться увеличения глубины переработки сырья, с другой – увеличить объемы реализации продукции предприятия.

Вклад химической и нефтехимической промышленности в создаваемые в промышленности Республики Татарстан инновации в 2003 г. составлял 7%, сократившись с 59% в 2001 г. В России аналогичные показатели составляли в 2003 г. для химических производств – 6%, для нефтехимических производств – 1,2%. Учитывая, что вклад отрасли в производство продукции промышленности РФ в 2003 г. был равен 7,1%, а промышленности республики – 17,3%, можно заключить, что инновационная конкурентоспособность этой отрасли в Татарстане ниже, чем в России в целом.

За 2002–2003 гг. в промышленности РФ темпы роста объемов производства новой продукции (164%) были более высокими, чем продукции, подвергшейся значительному усовершенствованию (110%). В химической промышленности России ситуация была иная: наблюдался рост выпуска новой продукции на 17%, что значительно ниже показателей по промышленности РФ в целом, а по усовершенствованной продукции – на 81%. Такой динамике соответствуют и темпы изменения инновационных затрат, что позволяет предположить меньшую продолжительность инновационного цикла в химической промышленности. А вот нефтехимическая промышленность РФ демонстрировала снижение выручки от реализации как новой, так и усовершенствованной продукции – на 37% и на 22% соответственно. При этом для данной отрасли были характерны нарастание про-

дуктовых инноваций и преобладание затрат на их реализацию в структуре суммарных затрат на инновации.

Таблица 2

Капитальные и текущие затраты на технологические инновации в отраслях промышленности Республики Татарстан, млн руб.

Отрасль	Инновации					
	продуктовые			процессные		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Промышленность в целом	1196,0	839,5	931,0	3050,2	3121,4	2221,6
Топливная	–	46,9	201,6	807,7	2716,6	1450,1
Химическая и нефтехимическая	477,4	26,6	47,1	1816,7	140,2	160,9

В химической и нефтехимической промышленности Республики Татарстан также наблюдались спад производства инновационной продукции на 42% и снижение доли инновационной продукции в общем объеме выпуска в отрасли. Следовательно, при прочих равных условиях, можно сделать предположение о тупиковости тактического типа увеличения инновационной отраслевой конкурентоспособности.

Использование информационных и коммуникационных технологий

Типичное предприятие химической и нефтехимической промышленности – сложный объект управления, с разветвленными информационными потоками, на котором целесообразным и достаточно малозатратным (по сравнению с альтернативными вариантами вложений) является реализация инновационных и коммуникативных технологий. Анализ использования этих технологий в промышленности РФ и Республики Татарстан позволяет сделать следующие выводы.

1. Персональные компьютеры (ПК) применяют 100% предприятий.

2. Меньше представлен доступ к электронным информационным каналам, при помощи которых возможен обмен информацией (глобальным сетям, в том числе Интернету, электронной почте).

3. Хотя в целом доля предприятий, применяющих информационные и коммуникационные технологии, растет (например, доля предприятий, использующих глобальные сети, увеличилась с 49% в 2002 г. до 59% в 2003 г.), достигнутый в России и Республике Татарстан уровень все же невысок по сравнению с экономически развитыми странами.

4. Также невелика доля предприятий, использующих локальные вычислительные сети, которые позволяют реализовать системы автоматического принятия управленческих решений (51% в 2002 г. и 54% в 2003 г.). Нехарактерно для предприятий промышленности РФ и использование выделенных каналов связи (13% в 2002 г. и 16% в 2003 г.).

В химической отрасли России доступ к глобальным сетям имели в 2003 г. уже 91% всех предприятий, использовавших информационные и коммуникационные технологии, доступ к Интернету – 83%. Локальные вычислительные сети были у 76% предприятий в 2002 г. и 79% – в 2003 г. Выделенную линию в 2003 г. имели 31% предприятий, что на 2% больше, чем в 2002 г.

Топливная и нефтехимическая промышленность Республики Татарстан по сравнению с промышленностью в целом продемонстрировала в 2003 г. более высокий уровень использования информационных и коммуникационных технологий – 96,2% и 96,8% соответственно – по сравнению с 85,3% по промышленности. Однако поскольку данные приводятся не в разбивке по видам инновационных и коммуникационных технологий, данные Госкомстата Республики Татарстан менее информативны, чем Росстатагентства.

Вместе с тем сведения о широте охвата информационными технологиями персонала организаций значительно корректируют представление о конкурентоспособности химической и нефтехимической промышленности в сравнении

с другими отраслями промышленности. Во-первых, в 2003 г. ухудшилась относительная (по сравнению с другими отраслями) обеспеченность персональными компьютерами. Лучшее ситуация с подключением к сети Интернет и по удельному весу персональных компьютеров, подключенных к локальной сети, по сравнению с промышленностью в целом. Так, если в химических производствах удельный вес компьютеров, объединенных в локальные сети, вырос с 67% в 2002 г. до 71% в 2003 г., то в промышленности в целом данный показатель изменился с 60% в 2002 г. до 67% в 2003 г., демонстрируя более высокие темпы роста.

Негативным моментом является более низкая удельная обеспеченность персонала предприятий химического и нефтехимического комплекса компьютерами: в 2002 г. – 8 компьютеров на 100 работников, в 2003 г. – 10 компьютеров. По промышленности в целом – 15 и 18 компьютеров соответственно.

Химический и нефтехимический комплекс РФ демонстрирует лучшую обеспеченность предприятий собственными сайтами в Интернете, что упрощает доступ к ним со стороны потенциальных потребителей. Доля предприятий, которые создали сайт, возросла с 39,4% в 2002 г. до 40,3% в 2003 г. По промышленности в целом доля подобных предприятий меньше (11,6% и 12,7% в 2002 и 2003 г. соответственно), однако темпы их роста (9%) выше, чем в химии и нефтехимии (2%).

Итак, химическая и нефтехимическая промышленность по показателю использования инновационных и коммуникационных технологий на уровне предприятия демонстрирует лучшие показатели конкурентоспособности, а по степени охвата персонала технологиями лучше состояние дел в промышленности в целом.

Проанализируем структуру затрат на воспроизводство и создание поддерживающей инфраструктуры внедрения инноваций в информационной среде предприятий. По промышленности в целом и в химических производствах лидирующей статьёй затрат на инновационных и коммуникативных технологиях является приобретение вычислительных

средств. В 2003 г. в промышленности доля затрат на эти цели возросла по сравнению с 2002 г. на 3 процентных пункта и составила 52%, а в химических производствах – снизилась с 57% до 37%.

Значительные суммы предприятия расходуют на присоединение приобретенных компьютеров к глобальным информационным системам. Причем в промышленности данная статья расходов достаточно стабильна – 21–22% от суммарных расходов. В химии и нефтехимии она увеличилась с 17% в 2002 г. до 26% в 2003 г. Достаточно много средств отечественные предприятия тратят на оплату услуг сторонних организаций и на приобретение программных продуктов. Вес данных статей расходов в общей сумме затрат колеблется в пределах 10–20%. Вместе с тем невелика доля расходов на обучение персонала использованию технологий.

В связи с этим, по нашему мнению, приобретаемые информационные ресурсы не превращаются в полноценные факторы производства, используются недостаточно.

Опыт «Нижнекамскнефтехима»

Специфическими особенностями продукции нефтехимической отрасли являются многономенклатурность, наличие значительных внешних эффектов от деятельности предприятий, высокий уровень материалоемкости и энергоемкости, значительная доля расходов на НИОКР. Анализ развития мировой промышленности показывает, что страны – ведущие производители нефтехимической продукции (США и члены ЕС) – переориентируют свое производство на выпуск наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости.

С учетом сказанного важнейшими направлениями повышения конкурентоспособности продукции нефтехимического комплекса, на наш взгляд, являются следующие:

- улучшение потребительских свойств товара (продуктовые инновации);
- реализация мероприятий по ресурсо- и энергосбережению на предприятии;

- использование эффекта масштаба;
- организация новых производств (процессные инновации).

Продемонстрируем возможную модель реализации комплекса данных мероприятий на примере ОАО «Нижнекамскнефтехим», которое сумело привлечь ресурсы для осуществления ряда крупномасштабных проектов (производство ударопрочного полистирола и др.).

В рамках первого направления повышения конкурентоспособности данное предприятие ориентируется на улучшение потребительских свойств бутилкаучука, что связано с перспективами роста его продаж как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Экспортная составляющая в объеме реализации данной продукции достигла на предприятии 87%. Возможность использования бутилкаучука в производстве шин, в том числе и бескамерных, приведет к возникновению дополнительного синергетического эффекта в рамках регионального нефтехимического комплекса Республики Татарстан. В настоящее время предпринимаются шаги по повышению качества данного продукта, а также расширению его ассортимента. Побочным эффектом реализации данного направления является удорожание производимой продукции, что обуславливает актуальность ресурсо- и энергосбережения.

Мероприятия по ресурсосбережению на предприятии в 2004 г. позволили пересмотреть без ущерба для качества более 10% от общего числа норм по расходу сырья и материалов. Общая экономия по сырью и материалам составила в 2004 г. на предприятии 786 млн руб.

Энергосбережение – это также важное направление использования инноваций, поскольку в каждом рубле произведенной продукции содержится 22 коп. затрат на энергию. Применение энергосберегающих технологий в 2004 г. позволило получить экономический эффект в размере 161 млн руб. Кроме того, на паритетных началах с Татэнерго планируется осуществить реконструкцию Нижнекамской ТЭЦ-1, разработана программа создания когенерационных установок на базе газовых турбин.

Наиболее значительным проектом на предприятии является реконструкция этиленового комплекса, в результате которой к 2008 г. выработка этилена увеличится до 600 тыс. т в год, пропилена – до 255 тыс. т в год, бензола – до 230 тыс. в год. Кроме того, предпринимаются шаги по наращиванию объемов производства изопрена одностадийного синтеза (проект содержит значительные резервы по энергосбережению), ударопрочного полистирола, АБС-пластиков (более полное использование бутадиена) и других продуктов. Реализация этих мероприятий позволит снизить удельные затраты на производство названных видов продукции, что компенсирует дополнительные затраты, связанные с совершенствованием потребительских свойств товаров.

Данное направление повышения конкурентоспособности продукции неразрывно связано с финансированием продуктовых инноваций. Планируется организация новых, а также реконструкция действующих производств. Будет организовано производство линейных акилбензолов, полиэтилена, вспенивающегося полистирола и ряда других продуктов.

В результате реализации инновационной программы ОАО «Нижнекамскнефтехим» доля добавленной стоимости в стоимости продукции увеличится до 42,6%, а выпуск товарной продукции достигнет 40 млрд руб.

Как показывает анализ программы повышения конкурентоспособности предприятия, составные ее элементы сбалансированы, предполагаемые расходы компенсируются экономией ресурсов и действием эффекта масштаба.

Реализация данной программы даст толчок развитию всей технологической цепочки, в которую включено нефтехимическое предприятие, что приведет к повышению отраслевой конкурентоспособности нефтегазохимического комплекса региона.

В последнее время за рубежом кража конфиденциальной информации вышла на первое место среди должностных преступлений. Очевидно, что такая деятельность приносит доход, причем больший, чем подделка документов и хищения. Надеемся, что предлагаемые автором советы помогут защитить ваш бизнес.

«Засланные казачки» (агентура в конкурентной разведке)¹

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,
генеральный директор консультационной фирмы «Корпус»,
E-mail: wrn@online.nsk.su

Предыдущими статьями о конкурентной разведке читатель уже подготовлен к тому, что в экономике много такого, о чем не принято говорить «при дамах»². И это – отнюдь не только российская практика.

Однажды к одному из наших клиентов приехал эксперт из Великобритании. Когда речь зашла о контроле за конкурентами, британец удивленно воскликнул: «Как так, у вас нет ни одного подкупленного банковского работника?! На что же вы рассчитываете? Как можно следить за конкурентами, если вы не знаете движения денег по их счетам?!». Мы с партнером робко возражали, что стараемся пользоваться исключительно открытыми источниками информации, что как-то нехорошо... Но эксперт, похоже, вернулся в родной

¹ Восьмая статья из серии о конкурентной разведке. Предыдущие материалы см.: ЭКО. 2004. № 10–12 и 2005. № 2–4, 6.

² Издание «Южная столица» из Ростова-на-Дону оправдывалось следующим образом за небольшую заметку об агентах в конкурентной разведке: «Затронутая в статье тема, прямо скажем, является неоднозначной с позиции нравственности. Однако мир не делится четко на черное и белое. А потому статьи, подобные этой, на наш взгляд, имеют право на существование хотя бы для того, чтобы дать общее представление читателям о многообразии методов конкурентной борьбы (или войны, если хотите). А ведь, как известно, предупрежден – значит, вооружен!» (*Вагин В. Шпионы среди нас // Южная столица. 2004. № 9. С. 3).*

© ЭКО 2005 г.



Альбион с убеждением, что эти сибирские скряги просто жалеют денег на подкуп бедного банковского клерка.

Впрочем, визит этот для нас не прошел бесследно, мы стали обращать больше внимания на то удивительное явление, каким оказалась агентурная деятельность в нарождающейся российской рыночной экономике. И как часто бывает, то, что раньше уходило из поля зрения, стало выпирать повсеместно. Выяснилось, что многие наши заказчики и партнеры не гнушаются услугами платных агентов. Правда, существенно больше тех, кто убежден, что агенты-шпионы — что-то из детективного кино, а не из повседневной жизни. Но ни за рубежом, ни в России практически нет ни одной компании, где не было бы утечки информации к конкурентам. И, конечно, ее получают чаще всего не через программы-шпионы, о которых шла речь в предыдущей статье о конкурентной разведке, а от собственных сотрудников.

Если в компании более двух десятков работников, среди них всегда найдется тот, кто как минимум склонен получить деньги или подарок за фирменные секреты. Беспечный руководитель компании задумывается лишь тогда, когда не в первый раз замечает, что конкуренты хорошо информированы о его решениях.

Альфред Крупп, германский магнат машиностроения и вооружений, сам не стеснялся засылать к конкурентам своих платных агентов. Но он первым из европейских промышленников заставил своих работников давать присягу на верность компании. Поговаривают, что несколько чужих платных агентов были по его приказу закатаны в бетонный пол.

Как и в прошлом веке в Германии, современное российское законодательство не предусматривает легальных способов неминуемого уголовного наказания предателям корпоративных интересов. Вряд ли типичный российский бизнесмен решится вершить правосудие в стиле А. Круппа, но спрос на услуги по выявлению «засланных казачков» повышается постоянно.

Это свидетельствует о распространении «военного» подхода к бизнесу. При этом не действуют никакие Женевские

конвенции. Практически это война без правил, называемая скромно «недобросовестной конкуренцией». Агентурная работа играет здесь ведущую роль. И к описанию данной проблемы меня подталкивает желание на конкретных примерах объяснить, что бизнес больше похож на войну, чем на курорт.

Как внедряют своего агента

Агентов обычно либо «засылают» в компанию конкурента, либо вербуют из сотрудников этой компании. Сначала поговорим о засылке, хотя в современной отечественной практике эта форма применяется довольно редко из-за общего кадрового голода.

Агента, как правило, нельзя заслать на уровень высшего руководства, но и рядовому сотруднику у конкурента будет тяжело работать. Поэтому обычной для будущего агента оказывается роль менеджера среднего звена. Такой человек получает две зарплаты: у конкурента и у действительного хозяина, причем последний обеспечивает ему также и деньги на представительские расходы. Это позволяет агенту быть щедрым на подарки, оплату выпивки и другие расходы, позволяющие ему быть в центре внимания. Западные пособия по конкурентной разведке рекомендуют объяснять наличие хороших денег богатыми родителями или высокими заработками жены.

Но в России, по нашим наблюдениям, подобные объяснения вызывают только дополнительные подозрения. Поэтому приходится придумывать собственные варианты. Так, хорошей легендой оказалось мнимое наличие квартиры в Москве, которую удалось удачно сдать в аренду и получать арендную плату переводами. Каждый раз, якобы получив деньги, счастливчик делал «зачачку» и приглашал сослуживцев после работы на кружку пива. За пивом он принципиально не расспрашивал о фирменных секретах – информация сама «шла в руки». Агент спустя полгода уволился, так и оставшись неразоблаченным. По сценарию, он не сразу перешел на работу к конкуренту – своему хозяину. Ка-

кое-то время продавал несуществующую московскую квартиру, потом несколько месяцев работал в мелкой фирме. Все это время он продолжал «уважать» прежних друзей. А потом, как бы по стечению обстоятельств, устроился директором по развитию в крупную конкурирующую фирму и стал готовить новых «казачков», теперь уже со знанием дела. Встречи «за кружкой» пришлось прекратить.

К сожалению, я не могу назвать фамилию этого человека, поэтому благодарю его не адресно. Некоторые написанные далее мысли принадлежат ему.

Несоизмеримо в более значительных масштабах, чем «засылка казачков», практикуется система подкупа (вербовки) работников конкурента. Но сначала поговорим о тех агентах, которые «забрасываются» к конкуренту на краткое время.

Человек с чужой визиткой

У одного из наших клиентов работал молодой сотрудник – назовем его Николаем. На его рабочем столе в специальной коробочке лежали визитки разных компаний, местных и иногородних, но на всех были его фамилия, имя и отчество. Николай работал рейнджером, то есть, представляясь сотрудником различных фирм, он собирал конфиденциальную информацию, нужную для бизнеса своего шефа. Платили ему хорошо, да и работу свою он исполнял неплохо. Со временем до него стало доходить, что его обязанности конечны. Даже в таком большом городе, как Новосибирск, через пару лет всем заинтересованным лицам уже стало известно, что это за человек и на кого он работает. Только тогда Николай понял, что его использовали, и работа его закончилась сама собой. Впрочем, и для самого владельца фирмы, на которого работал Николай, это закончилось не так хорошо: имидж был подпорчен, и ему пришлось перейти в другой сегмент рынка. Я подробно остановился на этом примере, чтобы показать, что в этой деятельности не терпят не только проигравших, но и выигравших.

В российских изданиях описаны даже случаи создания специальных фирм с громкими названиями, задача которых –

предоставлять агентов. Дешевле, конечно, арендовать квартиру, чтобы был номер телефона и адрес, а также завести новый адрес электронной почты. Более распространена дружеская помощь, когда просят разрешения у хорошо знакомой фирмы представляться от ее имени. И обычно в такой просьбе не отказывают. Видимо, здесь проявляется по-русски детское отношение к бизнесу, отражающее непривычность рыночных отношений. В странах, где рыночная экономика устоялась за столетия, с такой просьбой даже не обращаются, поскольку отказ очевиден. Думаю, что у нас тоже скоро начнутся категоричные отказы, а затем эта «детская болезнь» вообще уйдет из нашей жизни.

Более витиеватые схемы связаны с привлечением кадровых агентств. С агентством (желательно таким, с которым сотрудничают не первый год) заключается договор. Суть его такова: если приходит устраиваться на работу человек, работавший в компании-конкуренте (уже уволившийся или только собирающийся это сделать), то о нем немедленно сообщают в заинтересованную компанию. Такие приглашения оплачиваются в том же режиме, что и поиск кандидатов на работу.

Менее предприимчивые и более беззаботные предприниматели обходятся своими кадровиками. Они дают рекламу с заманчивыми предложениями о трудоустройстве (высокая зарплата, возможности роста). Попавшись на удочку, сотрудник конкурента приходит на собеседование, и тут неожиданно у кадровика якобы обнаруживаются срочные дела. Его место занимает сотрудник службы конкурентной разведки, который ведет беседу в соответствии с заранее разработанным планом. Он рассматривает пришедшего не только как потенциальный источник информации, но и одновременно как шпиона, пытающегося внедриться в фирму³. По материалам беседы составляется справка, в которой отражаются два аспекта: полученная в ходе беседы

³ Поэтому в некоторых фирмах, которые ведут оборонительную, а не наступательную политику, беседы с поступающими на работу ведут работники службы безопасности.

ценная информация о конкуренте и вероятность того, что пришедший — «засланный казачок».

От результатов беседы зависит, оказалось ли в данном случае объявление о приеме на работу реальным или липовым. Даже если первоначально такое объявление давали исключительно для того, чтобы приманить информаторов, может оказаться, что на него откликнулся действительно нужный компании специалист, который не только реально улучшит конкретный участок работы, но еще и будет долго выдавать секреты конкурента.

Наконец, о «клубничке», то есть о том секторе агентурной работы, который называется конкурентной сексразведкой. На Западе эта тема поднимается часто, правда, не в профессиональных, а в популярных изданиях. Появились публикации и на русском языке. Мне эту тему не хочется развивать потому, что она достаточно заезженная. Впервые пришлось с ней столкнуться более тридцати лет назад, причем не в каком-нибудь Лас-Вегасе, а в Кузбассе.

Был в экономической истории нашей Родины период, когда она могла пойти по нормальному пути развития. Это — конец 60-х годов. Тогда промышленность перешла от оплаты товарной (то есть отгруженной) продукции к оплате реализованной. Это был верный шаг, но вслед за ним должно было последовать создание системы контроля за платежеспособностью покупателей. Этот аспект был проигнорирован, и тогда на предприятиях-поставщиках стали стихийно возникать подразделения, которые самостоятельно, без обращения к банкам, проверяли, целесообразно ли поставлять продукцию, имеет ли потребитель возможность ее оплатить. И хотя продолжала действовать централизованная плановая система, выбор в сроках поставок все-таки был.

На металлургическом предприятии, где я впервые столкнулся с этой проблемой, над установлением платежеспособности потребителей работало более 60 человек. От работы отдела зависела зарплата всего коллектива. Среди сотрудников отдела выделялся эдакий «мачо», задача которого состояла в том, чтобы очаровывать секретарш и моло-

дых бухгалтерш, попутно получая от них информацию о состоянии счетов клиентуры предприятия. По мотивам его рассказов можно было бы создать неплохой эротический фильм.

Вербовка сотрудников конкурента

Чтобы завербовать информатора, нужно иметь хоть какой-то доступ к информационному потоку о положении дел в фирме-конкуренте. Поэтому начинают обычно со «слабого» контакта. Это встречи на конференциях или в общей дружеской компании, и сводятся они не к выявлению секретов, а только к тому, чтобы найти подходящего кандидата в платные агенты среди сотрудников фирмы-конкурента. Хорошей формой «слабых» контактов могут быть краткосрочные курсы повышения квалификации – например, семинары по переподготовке бухгалтеров к очередному изменению в налогообложении.

При подготовке более тесного контакта с будущим платным агентом следует руководствоваться двумя наборами правил. Первый касается психологических характеристик кандидата, второй – выбора момента вербовки.

Начнем с того, что у кандидата жизненные интересы и ценности должны преимущественно сводиться к деньгам. Он жалуется на низкую зарплату, вечную нехватку денег. Это – обязательное условие для будущих переговоров.

Затем нужно проверить, нет ли за предполагаемым агентом каких-либо злоупотреблений. Передаче конкуренту конфиденциальной информации должны предшествовать какие-либо более мелкие нарушения. Например, использование подотчетных сумм, имущества фирмы не по назначению или для личных нужд, мелкие, незначительные хищения инвентаря и канцелярских принадлежностей. Благодатным материалом для вербовки служат работники конкурента, которые спокойно принимают подношения за свои услуги. И просто подарком будут люди, которые фальсифицируют документы, даже малозначимые – вроде отчета о командировке. Податливы на вербовку те, у кого есть постоянная лю-

бовница, или тот, кто изменяет супруге при первой возможности. Легко и успешно проходит вербовка тех, кто любит выпить или играть в лотереи.

Люди с не самыми высокими моральными устоями не связывают свое будущее с компанией, всегда готовы перейти на другую работу, лишь бы она была более оплачиваемой. Косвенные приметы, которые служат дополнительными признаками, я нашел в зарубежной учебной литературе, а затем проверил на российском материале. Оказалось – то же самое. Хорошими кандидатами в платные агенты оказываются те, кому нравятся детективные книги и фильмы, и даже те, у кого на рабочем столе всегда беспорядок.

Выбор правильного момента для вербовки в американских учебниках начинается с карьерных соображений: человек рассчитывал на повышение, а его обошли. На первом месте в российской практике стоит мотив: «Этот дурак (коллега по работе) получает больше меня, хотя он дурак». На втором месте и у нас, и за океаном – «пообещали, но обманули с премией, с поощрением». На третьем месте у американцев – недооценка выполненной работы, у нас – обида словом. На четвертом месте – наоборот: у нас – недооценка, а у американцев – обида за неосторожное слово.

В такие моменты даже вполне лояльный сотрудник временно считает себя свободным от моральных обязательств в отношении своего работодателя. Удачный момент поможет сэкономить расходы на будущую оплату услуг агента. Впрочем, даже в этих случаях рекомендуется сразу давать аванс со словами, что немедленно деньги отрабатывать не надо – как-нибудь, на следующей неделе, если вдруг понадобится что-то срочно. Агент с первых шагов должен почувствовать запах денег, достающихся без труда.

Слишком легкая вербовка должна вызывать подозрения. В сложившейся сейчас в нашей стране системе отношений вы вполне можете натолкнуться на «двойного агента». Иными словами, сразу после разговора с вами завербованный агент пойдет в службу безопасности конкурента и расскажет о вашей беседе. Так что обязательно требуется контролировать того, кто согласился с вами сотрудничать.

Для проверки обычно используют задание, результат которого заранее известен, просят собрать информацию, которая у вас уже есть. И этот прием рекомендуется повторять время от времени для проверки достоверности поступающей информации. Но и при положительном результате нельзя быть полностью уверенным в ее надежности. Необходимо наладить внутри фирмы работу по перепроверке получаемых данных с помощью информации из других источников.

В России начала XXI века на агентурной работе в конкурентной разведке лежит тень прошлого советского менталитета. Печатью эксплуататора в глазах многих отмечен каждый российский бизнесмен. Если он не бывший бандюга или мошенник, значит, заработал деньги на бессовестной эксплуатации своих работников. Если в Европе или США побудительным мотивом согласия служить конкуренту является обида на собственную компанию – и только, то в постсоветской России – это классовая обида на всех предпринимателей.

Еще древние римляне говорили, что рабская натура приказывает человеку укунить руку, дающую ему хлеб. Вариации этого проявляются и в наше время.

Приманка

Но как бы ни были сильны обиды и прочие поводы для желания послужить конкуренту, главным мотивом оказывается плата за услуги.

По данным сравнительных исследований, результаты которых не всегда достоверны, в России на первом месте среди мотивов, побуждающих к работе, стоит зарплата, на втором – интерес к работе, и на третьем – перспективы роста. В США на первом месте – интерес к работе, на втором – перспективы карьерного роста, на третьем – личность начальника. Уровень оплаты труда в первую тройку у американцев не вошел, оказавшись на четвертом месте. Видимо, в ответах просвечивает лицемерие, но можно с уверенностью отметить, что карьера и зарплата у американцев идут

в одном порядке, у россиян – в другом. Лучше синица в руках, чем журавль в небе.

Поэтому оплата агентов имеет определяющее значение. Известно, что борьба с преступлениями, в которых присутствует элемент найма, приводит чаще всего не к искоренению этих преступлений, а к повышению оплаты исполнителям. В связи с тем, что в современной России почти незаметен корпоративный патриотизм, эта закономерность проявляется еще отчетливее.

Относительно недавно в громком скандале оказалась замешана крупнейшая аэрокосмическая компания «Боинг». Более десяти лет назад К. Бранч, сотрудник фирмы «Локхид», работавший над проектом ракетной установки, был завербован службой конкурентной разведки компании «Боинг». Приманкой были не деньги, а обещание более высокооплачиваемой работы. И когда в конце 90-х годов ВВС США объявили тендер на системы запуска военных спутников, агент передал в «Боинг» информацию о проектах и предполагаемых объемах затрат. В итоге «Боинг» победил, получив две трети контрактов, тогда как «Локхиду» досталась только треть. Обиженная компания потребовала разбирательства. Были начаты одновременно два – Министерством юстиции и Министерством обороны США. Спустя полтора года Бранча вычислили и посадили, при этом все контракты с «Боингом» были расторгнуты и безоговорочно переданы фирме «Локхид»⁴.

Работа с увольняемыми

Увольняющийся работник, как правило, не раскрывает место своей будущей работы из-за опасения, что ему помешают туда устроиться. Как правило (если конкурент умный), он никогда не примет к себе такого работника напрямую, сначала тот устроится в некую нейтральную

⁴ Недомолкина Л. Шпионские страсти // Валютный спекулянт. 2003. № 9. С. 24. Когда видишь, как взлетает новая модель самолета Airbus, вспоминается тот миллиард долларов военных заказов, которые потеряла конкурирующая с ним компания «Боинг» в результате проваленной шпионской операции.

фирму, даже когда имело место откровенное и успешное переманивание. Поэтому необходимо получить сведения о будущем месте работы увольняющегося не из опасения, что он раскроет информацию, содержащую коммерческую тайну, а для других целей. А именно: не является ли это увольнение чьей-то продуманной акцией.

Выяснение действительных причин увольнения может помочь оценить наиболее вероятные направления вербовки конкурентом тех, кто останется в компании и будет тайком работать на конкурента. Главная задача работы с увольняющимся – убедиться в том, что он уходит из компании без обиды и озлобленности. Если же он явно затаил обиду – нужно постараться ее снять. Например, если увольняющийся обиделся на поведение кого-то из руководителей, нужно рассказать про то, как этот обидчик попал в смешную ситуацию из-за своего несносного поведения.

Во многих компаниях, в особенности там, где в службе безопасности работают бывшие сотрудники спецслужб, оперативно выясняют, с какими документами работал сотрудник, какие у него были внешние контакты, на каких закрытых совещаниях он присутствовал. Проверяют и все нерядовые происшествия, случившиеся в подразделении, в котором работал увольняющийся: пропажи документов, ключей, пропусков и т. п.

Уволившийся сотрудник должен полагать, что наблюдение за ним установлено. И по этой причине он будет остерегаться собственной откровенности на новом месте работы. Но напрямую сообщать ему об этом не рекомендуется.

Инструктаж по поводу сохранения конфиденциальной информации иногда завершается подписанием обязательства о неразглашении коммерческой тайны. В таком обязательстве содержатся упоминания о неминуемой юридической или даже уголовной ответственности. Но если увольняющийся хоть что-то соображает в проблемах «дырявого» российского правового поля, то он должен отнестись к таким упоминаниям с иронией. Более эффективным оказывается указание на то, что увольняющийся предупрежден о следующем: в результате разглашения им конфи-

денциальной информации, несоблюдения им положений компания может понести значительный материальный ущерб.

Вообще, мотивы получения письменных обязательств имеют два источника. Во-первых, так всегда делали в советское время применительно к защите государственной и военной тайны. Во-вторых, в бизнесе это практикуется в тех странах, где наказание за разглашение конфиденциальной информации неминуемо. Один из наиболее известных примеров: сотрудник компании «Интел» уволился и перешел на работу к конкуренту, в компанию Sun Microsystems. Там он выдал секреты процессора Itanium. Служба безопасности компании «Интел» раскопала это дело, и незадачливый сотрудник получил приличный срок.

В беседе с увольняющимся целесообразно ограничиваться в большей мере рассуждениями о морали, честности и спокойствии души, чем увлекаться страшилками. Полезно мимоходом упомянуть реальный или вымышленный случай примерно такого содержания: «Был тут у нас работник, перешел к конкуренту и стал выдавать секреты с прежнего места работы. Так мы его даже наказать не успели, новые хозяева узнали, что хотели, и быстро-быстро его выгнали. Да и правильно, зачем в фирме держать предателя? Порченный человек и нового хозяина продаст на корню». Возможны вариации такого рассказа, но тональность должна быть сохранена: наказание – не главное, человек сам себя наказывает, если к нему начинают относиться, как к подонку.

К сожалению, в России распространено заметное, почти показное изменение отношения к работнику, как только становится известно, что он увольняется. Как правило, коллеги относятся к его решению спокойно, а негатив исходит от руководства. При обычном для России отчуждении между работниками и руководством позицию начальства редко разделяют сотрудники, в особенности те, у кого с увольняющимся сложились дружеские или просто хорошие отношения. Из этого следует сделать вывод и для построения беседы с увольняющимся. Когда говорится о вполне вероятном материальном ущербе для компании при разглашении коммерческой тайны, следует подчеркивать, что по-

страдают не только начальники, но и те люди, которые с ним работали и дружили.

Однажды (совсем по другому поводу) выдающийся советский философ Г. П. Щедровицкий сказал в ходе дискуссии: «Человек, вышедший за пределы организации, становится равным ей». Эти слова справедливы в отношении увольняющихся сотрудников компании.

В условиях распространенности агентурной деятельности в конкурентной разведке категорически воспрещается создавать препятствия увольнению. Пресловутый «бегунок», с помощью которого увольняющийся снимает все вопросы у разных отделов, вполне может быть заменен экспресс-обзвоном тех подразделений, в которых могут появиться претензии. Любые придирки и проволочки типа обязательной отработки, задержки с выплатой зарплаты, не говоря о неожиданных удержаниях из нее – все это работает не на вас, а на агентурную деятельность конкурента.

Даже не хочется упоминать о такой сверхглупости, как нежелание отдавать трудовую книжку. Это незаконно, и (что более важно в такой ситуации) тем самым вы фактически экономите деньги конкурента, который будет выманивать у этого человека закрытую информацию о вашей фирме.

Категорически нельзя вдогонку обижать увольняемого, высказываться плохо о его квалификации. Проку от этого никакого, а вред очевиден. Если человек увольняется по своему желанию, это означает, что на него есть спрос, а следовательно, у него неплохое мнение о себе. Неосторожные слова «под занавес» могут сделать из него врага компании. А озлобленный человек – хороший кандидат на то, чтобы целенаправленно выдать информацию, содержащую коммерческую тайну.

Кроме того, человек, с которым сохраняются хорошие отношения, будет создавать фирме хороший имидж; вы будете ему подыгрывать, говоря, что воспитали неплохого специалиста. При удачном стечении обстоятельств он может поработать на вас и как платный агент.

Вычисление чужого агента (четыре основных способа)

Существует четыре основных способа выявления чужих агентов среди своих сотрудников. Сразу нужно оговориться, что никто на этом пути не застрахован от шпиономании, и нужно внимательно следить за тем, чтобы дело до этого не дошло.

Итак, *первый способ* – внимательное наблюдение. В малых фирмах этим занимается первый руководитель, в крупных – это функция сотрудников службы безопасности. Информацию следует собирать не только о поведении в рабочее время, но и во время отдыха, на совместных праздничных мероприятиях и т. п. В функции службы безопасности включается наблюдение за каждым сотрудником, имеющим доступ к конфиденциальной информации.

Метод этот широко применялся в период становления советской бюрократии. Наблюдение за функционерами Ленинградской партийной организации шло на так называемых «вечерах коммунистической спайки», которые С. М. Киров организовывал в Зимнем дворце. Собиралось до нескольких тысяч партработников, после нескольких рутинных мероприятий вечер превращался в пьянку, а за поведением подвыпивших наблюдали специально проинструктированные сотрудники ГПУ.

Однажды я упомянул об этом факте отечественной истории между делом. Но один из находившихся за столом бизнесменов воспринял сказанное как прямую рекомендацию. Он организовал корпоративный пикник на природе с интенсивными возлияниями. Одновременно паре сотрудников отдела безопасности поручили следить за участниками пикника. И один из сотрудников фирмы проболтался о своем тесном знакомстве с главой компании-конкурента.

Наблюдение интенсифицируется, если есть подозреваемый, – чтобы подтвердить или опровергнуть подозрения. Если они подтвердились, задача наблюдения состоит в том, чтобы узнать, на кого подозреваемый работает. Решение о

его судьбе должно принимать первое лицо компании. Не исключена в некоторых случаях и перевербовка.

Второй способ тесно связан с первым – это регулярные опросы сотрудников о происходящем внутри компании. Во многих организациях они становятся обычной процедурой, сотрудники вынуждены честно отвечать на вопросы о тех, кто с ними работает, о друзьях и знакомых, и даже о родственниках.

Эта информация обычно более достоверна, а зачастую и более ценна, чем сведения от платных агентов. Добросовестность последних в конкурентной разведке в мировой практике считается невысокой. Что же касается России, то, по отзывам экспертов, она ниже среднемировой. Поэтому любую информацию, полученную от агента, приходится перепроверять, чего не нужно делать специально при опросе сотрудников компании. В этом случае перепроверка получается сама собой, поскольку те, кто «сводит счета», а не сообщает достоверную информацию, выявляются достаточно просто, чуть ли не с первых слов.

На *третьем месте* в борьбе с внедренными агентами конкурентов стоят специальные мероприятия – провокации. Они бывают тривиальными, когда нанятый сотрудник дружественной фирмы подталкивает проверяемого или подозреваемого работника к разглашению конфиденциальной информации. Классической провокационной ситуацией для российской действительности оказывается совместная выпивка. За рубежом более распространены шантаж и подкуп. Не исключаются (как преддверие к провокации) и спонтанно возникающие дружеские симпатии, и пылкая влюбленность.

Провокации обычно готовят сотрудники службы безопасности, а не отдела конкурентной разведки. Но для проведения самой провокации привлекают людей со стороны, незнакомых работникам компании. В США, например, есть фирмы, которые внесли провокации в список предоставляемых ими услуг. В нашей стране такие услуги оказывают детективные и (реже) кадровые агентства.

Более тонкими вариантами провокаций считаются так называемые «оперативные ловушки» — все варианты якобы «случайного» разглашения закрытой информации с последующим контролем. Такая «случайно» разглашенная информация не обязательно содержит дезинформацию, хотя в реальности чаще всего оказывается «дезой». Просто дезинформацию, то есть несоответствие действительности, проще проверять.

В нашей консультационной практике проработка провокаций встречалась лишь несколько раз, и особой оригинальности в выполнении таких заказов не было. Мы разрабатывали саму схему, а операцию проводило дружественное нам детективное агентство. Результаты, согласно договоренности, оставались нам неизвестными. Но об одном случае следует рассказать подробнее.

Речь шла о заместителе первого руководителя компании, с которой мы работали не первый год. Незадолго до этого нам удалось познакомиться с исследованиями лингвистов относительно стандартных речевых оборотов. Исследования показали: если некоторый словесный оборот незначительно отличается от нормы, то он хорошо запоминается и воспроизводится. С целью проверки нами был составлен текст «...практически все крупные фирмы нашего города сразу отказались...». Существовала ничтожная вероятность, что такой оборот мог быть независимо придуман каким-либо представителем конкурента. Поэтому, если в разговоре с ним удалось отметить этот оборот, это означало бы, что агентурным является канал, по которому он запущен (то есть подозреваемый заместитель).

Что за хитрость заложена в предложенном словесном обороте? Их несколько. Например, «практически все крупные» содержит слишком много неопределенности. Не ясно ни определение «крупности», ни что такое «практически». Таких бессмысленных оборотов встречаешь немало, но воспроизвести его в точности может только человек, который его услышал, а не придумал. Оборот «фирмы нашего города» слишком официален, он редко встречается в обычной

повседневной речи. И, наконец, оборот «сразу отказались» является непроверяемым суждением, поскольку никакого исследования в отношении «практически всех крупных компаний» проведено не было. Но даже если бы такое исследование провели, никто не понял бы, что такое «сразу».

Тщательный подбор формулировок представляет собой более надежное средство проверок, чем распространение информации. Тем более, что дезинформацию добросовестный агент вполне может перепроверить. А в случае, когда подозреваемым оказывается ближайшее к первому руководителю компетентное лицо, дезинформация вообще неприемима для проверок.

Вычислить агента, работающего на конкурентов, несравненно сложнее, чем «поймать» в компьютере программшпиона или найти подслушивающее устройство. Потому прогресс в средствах и методах обнаружения агентов конкурента в родном коллективе идет очень активно и ориентирован не только на простые беседы.

Если бы мне еще пару лет тому назад сказали, что в коммерческой практике для проверки лояльности персонала будет применяться одно из самых успешных средств контрразведки – полиграф, более известный как «детектор лжи», я бы в это ни за что не поверил. Теперь же перед допуском сотрудника к конфиденциальной информации в некоторых компаниях человека подвергают допросу с полным антуражем: ему накладывают электроды, его реакцию на вопросы фиксируют самописцы, отчет о проверке составляется в той же форме, какая принята в военной контрразведке. И это не Америка, это – Россия.

Например, московская консультационная компания «Омега консалтинг» предлагает даже аутсорсинг – проверку кандидатов на работу с помощью полиграфа. Отказ пройти проверку трактуется как признание вины. А обмануть современный детектор лжи, фиксирующий до шестнадцати параметров, практически невозможно. Но нужен специалист по полиграфу, способный расположить к себе проверяемого, правильно построить беседу и быстро распознать попытку

ки обмануть прибор. А перед этим нужно хорошо подумать, где же готовят таких специалистов, как их найти и кто будет их проверять.

Профилактика или ненужная секретность

Но лучше всего не доводить дело до детекторов лжи, а заниматься профилактикой. Профилактика агентурной деятельности против вашей компании состоит в том, чтобы оставить для агента не так уж много секретов. Поэтому все более широкое распространение находит идея обмена информацией с конкурентами⁵.

Наиболее закрытой считается информация о планах и стратегии компании. Но не проще ли открыто заявить о своих намерениях или тех обстоятельствах в будущем, которые будут определять стратегию компании.

Одна американская строительная компания сделала прогноз на начало 1990-х годов о том, что объемы строительства в США снизятся. Прогноз был засекречен, поэтому конкуренты компании расширили свою деятельность, тогда как она сама сокращала свой бизнес в строительной сфере. Прогноз оказался удачным, спад строительства произошел в спрогнозированные сроки. Неподготовленные к спаду конкуренты стали демпинговать, в результате пострадали не только они, но и та самая компания, которая засекретила собственный прогноз. Она вырвалась вперед по сравнению с конкурентами, но поскольку проиграла все, то проиграла и она. Если бы о прогнозе знали все, то ее отрыв от конкурентов был бы меньшим, но и финансовые потери – тоже.

Еще один пример. Японская компания по производству чипов пригласила руководителей конкурирующей американской фирмы на открытие нового завода. Японцы рассказали, что они отработывали новую технологию более десяти лет. И что суммы в разработки были вложены астрономические. Американцы отчетливо поняли, что такие расходы на НИОКР для них непосильны. Когда через несколько месяцев та же

⁵ Эта идея подробно рассмотрена в статье о конкурентной разведке: ЭКО. № 4. 2005.

японская компания объявила о снижении цен на свою продукцию на американском рынке на 20%, конкуренты не стали поднимать вопрос о демпинге, поскольку отчетливо осознавали, что в данном случае победили перспективный подход и высокие расходы на разработки новой продукции.

Еще несколько лет назад «охотники за головами» переманивали российских специалистов на Запад. В настоящее время внутренний рынок перешел из режима поиска в режим «переманивания»⁶. В условиях постоянно усиливающегося кадрового голода отказаться от переманивания кадров практически невозможно. По этой причине приток агентов, работающих на конкурента, будет возрастать.

Отказ от ненужного засекречивания информации должен аргументироваться и следующими соображениями. Мы показали, насколько трудно выявить шпиона, работающего на конкурента. Но несоизмеримо труднее привлечь его к ответственности. Поэтому, как правило (и не только в России), дело не доходит до суда. Судебные разбирательства по поводу конкретных агентов редки. Понимая бесперспективность обращения в суд, агрессор, пославший разведчика, и пострадавшая сторона чаще договариваются между собой. Но при любой договоренности ничто не удерживает от продолжения агентурной деятельности в отношении конкурента.

* * *

Поменяв плановую экономику на рыночную, мы продолжаем сохранять старые представления – что можно потерпеть, когда твои сотрудницы собираются в курилке и точат лясы; что забота о секретности информации – задача первого отдела. Если конкурент победил в этом квартале – ты его победишь в следующем...

Лишь несколько раз обжегшись, понимаешь, что современный рынок отличается от войны только меньшим количеством смертей.

⁶ Мнение взято из доклада: *Прасолов В. И.* Технологии обеспечения лояльности персонала в структуре политики безопасности фирмы. Конференция «Создание системы корпоративной безопасности. Практические подходы». 2004 г.

Большинство учебников по менеджменту рассматривает организацию преимущественно с точки зрения ее структуры. Реже затрагиваются вопросы организационной культуры. В статье представлен взгляд на один из малоизученных вопросов менеджмента – развитие компетенций отдельных людей и их влияние на успех организации.

«Шип», «Шар» и «Булава»

Развитие личных компетенций для успеха работы фирмы

Л. А. ВОЛКОВА,
кандидат экономических наук,
Санкт-Петербург
E-mail: lovo@inbox.ru

Общепризнанным становится мнение, что «хороший менеджер может эффективно работать в любой отрасли». Однако Р. Гоффи и Г. Джонс вздыхают: «Из многочисленных учебных заведений выходят менеджеры, обладающие доведенными до совершенства навыками управления, но никак не лидерства»¹. «Хватит лидерства!» – в свою очередь восклицает Генри Минцберг².

Все эти констатации касаются одной и той же проблемы – компетентности сотрудников. «Чем больше в организации компетентных сотрудников, тем лучше она живет». Так ли это? Отнюдь нет. Команда, собранная из лучших футболистов мира, заведомо проиграет хорошо сыгранному клубу, имеющему в своем составе не звезд, а крепких «среднячков».

Используя несложные методы, позволяющие «расставить по местам» всех сотрудников, можно собрать в своей фирме таких вот «среднячков», и они приведут ее на вершину успеха.

¹ Goffee R., Jones G. What Makes a Leader? / Business Strategy Review, 2004. Summer.

² Mintzberg H. Enough Leadership / Harvard Business Review, 2004. November. Vol. 82. Issue 11.



Модель «2Ш»

Модель «2Ш» («шар» и «шип») создана вначале лишь для иллюстрации того, как развиваются знания разных специалистов, и какие направления профессионального роста могут избрать для себя люди с разными способностями и наклонностями (рис. 1).



Рис. 1. Формирование «шара» и «шипа»

При поступлении в школу знания об окружающем мире у большинства детей примерно равны. Затем идет средняя школа, дающая знания в различных областях. Здесь уже наступает некоторое разделение: часть подростков успевает по всем предметам, часть явно склоняется к гуманитарным и естественно-научным предметам, часть — к точным. В вузе происходит специализация (например, техническая или гуманитарная), объем знаний вырастает еще больше, но все равно остается у всех примерно одинаковым.

По окончании вуза все выпускники начинают «добирать» опыт и знания, необходимые для их практической работы.

И здесь начинается явное различие. Одни (А) стремятся расширить свой кругозор максимально широко. Другие (Б) углубляются в одну из наиболее привлекательных для них сторон.

Первые, таким образом, развиваются как «шары», универсалы – именно они обычно становятся хорошими менеджерами. Вторые становятся узкими специалистами – «шипами». Если они «закапываются» достаточно глубоко, то становятся уникальными специалистами («шпилями»), заработная плата которых порой ничем не отличается от окладов большинства менеджеров.

Специализация именно в процессе работы вовсе не удивительна: у большинства людей к моменту окончания вуза только начинают формироваться представления о том, кем же все-таки они могут стать. Так, П. Друкер отмечает, что «математики, музыканты, повара становятся музыкантами, математиками или поварами лет в пять-шесть. Медики принимают решение о выборе карьеры, будучи подростками, вряд ли раньше. Но большинство людей, особенно высокоодаренных, узнают круг своей принадлежности где-то между 20 и 30 годами»³.

Получив высшее образование, люди приходят на работу и начинают «проявлять себя» – вначале интуитивно или «методом тыка» выбирая виды работ, которые у них лучше получаются. Затем следует осмысление своих способностей, ценностей, предпочтений. И лишь после этого начинается профессиональный рост – развитие личности либо в качестве «шара», либо «шипа».

Естественно, стать хорошим «шаром», точно так же, как хорошим «шипом», довольно сложно. И та и другая специализация требуют постоянной работы над собой, дополнительного обучения и самообразования.

Многие люди игнорируют необходимость саморазвития и, освоив некую работу, останавливаются, не пытаясь освоить новое и опасаясь любых изменений. Другие начинают метаться из одной сферы деятельности в другую; в этом

³ *Drucker Peter F. Managing Oneself // Harvard Business Review, 2005. January. Vol. 83. Issue 1.*

случае их знания можно было бы изобразить в виде спрута – не сумев соединить воедино свои различные знания и способности, они размахивают коротенькими щупальцами, не понимая, почему им ничего не удастся.

Начальные позиции

Специалисты-«шары» не могут появиться в одночасье. Для того чтобы такой «шар» сформировался, нужны годы постижения разнообразных сторон деятельности людей и организаций. Да и не всем это по силам: способности, предпочтения, трафареты базового образования у каждого начавшего формировать свой «шар» могут быть весьма различны.

Инженер с трудом будет постигать психологические тонкости, а психолог – с ужасом взирать на финансы. Маловероятно, что чистый гуманитарий сможет достаточно хорошо овладеть инструментом, который играючи освоит прирожденный технарь. Экстраверт будет раздражаться, пытаясь анализировать многометровые распечатки с цифрами, а интроверту придется прорываться через свою скованность при общении с незнакомыми людьми. Методичный плановик вряд ли решится на быстрые безрассудные поступки, тогда как человек-импульс увязнет в деталях очередного плана.

Начинающие предприниматели чаще всего хорошо разбираются в одном из аспектов своей будущей работы, остальное постигается на практике и в процессе самообразования. Те, кто сумел быстрее «округлить» свои познания в различных аспектах бизнес-практики, достигают успеха. Остальных ждет неизбежный крах – любая ошибка может стать роковой.

Одни предприниматели делают ставку на материальную основу бизнеса («закуплю компьютеры – они останутся у меня, даже если все работники разбегутся»), а в результате неурядицы с персоналом приводят фирму к краху. Другие настолько доверяются сподвижникам, с которыми вместе создавали фирму, что предприятие вскоре можно описать лишь словами басни «Лебедь, рак и щука» – итог очевиден.

Третьи, вдохновленные своими успехами на первых порах, начинают расширять фирму, не заботясь обо всех сторонах развития – и менеджмент начинает барахлить, денежные потоки внезапно дают сбой, коллектив выстраивает собственные модели развития, прежде успешные тактические приемы перестают работать, а реализация стратегий натывается на непредвиденные осложнения...

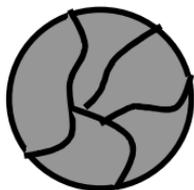
Дабы избежать ошибок, связанных с собственной некомпетентностью, предприниматели выстраивают разнообразные организационные структуры, призванные, по идее, облегчить жизнь и усовершенствовать управленческий процесс.

Формирование «шара»

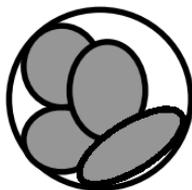
Предприниматель обзаводится наемными специалистами и менеджерами: вначале бухгалтером, затем коммерческим директором, сбытовиком, маркетологом, главными инженерами, снабженцами, кадровиком и т. д. – в зависимости от профиля и размеров фирмы. В результате получается фирма-«колобок».

Постепенно происходит «наполнение шара». Чем лучше «притерлись» различные части – тем слаженнее работает команда. Чем хуже согласование между частями – тем сложнее фирме выжить: критичными могут оказаться как пустоты, так и дублирующие действия, порождающие ненужное соперничество, внутреннюю конкуренцию и антагонизм (рис. 2).

А. Равномерно
заполненный шар



Б. Пустоты
в теле шара



В. Соперничество

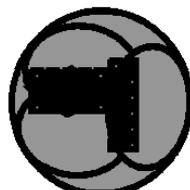
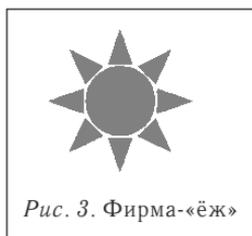


Рис. 2. Фирма-«колобок»

Добиться полной слаженности непросто. Для больших корпораций такими «упакованными шарами» становятся советы директоров, которые, впрочем, далеко не всегда способны на слаженную работу и полную совместимость.

Формирование «ежа»

Однако можно пойти по другому пути. Владелец бизнеса расширяет свои знания по всем направлениям работы, не углубляясь в детали; становясь широко, но не глубоко образованным. А на конкретные направления он нанимает хороших специалистов – «шипов». В результате управленческое ядро компании начинает напоминать «ежа» (рис. 3).



В этой конструкции тоже есть недостатки, главным из которых становится оторванность первого лица от жизненных реалий – специалисты докладывают о положении дел, но сам руководитель оказывается не в состоянии добраться до реальной информации.

Такой «еж» великолепно описан в ироничной книге Дж. Линн и Э. Джей «Да, господин министр»⁴: в конечном счете министр начинает понимать, что вовсе не он управляет собственным министерством, а армия подчиненных ему чиновников. Более того, они управляют и им самим! Какой бы ни была золотая клетка, она остается клеткой – щебетать, пить и есть ее узник будет лишь тогда, когда этого захотят истинные хозяева. Хозяева если не бизнеса, то ситуации.

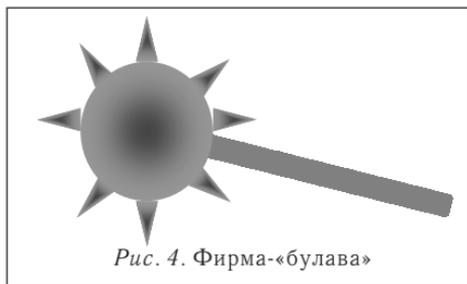
Сколь бы ужасна ни была такая конструкция, она тем не менее весьма жизненна – множество владельцев фирм с упорством, достойным лучшего применения, сами воздвигают ее.

Формирование «булавы»

Впрочем, ликвидировать этот недостаток не очень сложно. Стоит лишь к «ежу» приделать «рукоятку». Владелец не

⁴ Линн Дж., Джей Э. Да, господин министр. Из дневника члена кабинета министров достопочтенного Джеймса Хэкера, члена парламента / Пер. с англ. М.: Международные отношения, 1989.

пытается самостоятельно воздействовать на свой бизнес, а лишь направляет его движение. В результате получается действительно грозное оружие, которое выходит на дикие просторы рынка, – «булава» (рис. 4).



Назначая на должность исполнительного директора наемного работника, владелец делегирует ему управление текущей деятельностью фирмы, оставляя за собой преимущественно стратегические, координирующие и контрольные функции.

По мере роста фирмы он может еще дальше отойти от реалий своего бизнеса, став «рукой», которая «держит булаву», перепоручив функции «рукоятки» наемным специалистам – генеральному директору или совету директоров.

Именно такой «рукой» являются наиболее талантливые предприниматели, которым скучно заниматься рутинной ежедневных дел. Некоторые из них превращаются в «воинов-дирижеров», которые лишь приглядывают за своим «орудием» и выполняют преимущественно представительские функции (например, Б. Гейтс). Другие начинают «размножать» свои булавы, выстраивая региональные и межконтинентальные корпорации (P&G, Pepsi) или франчайзинговые сети (цепные туристические компании, магазины, рестораны). Третьи «размножают» не один бизнес, а создают все новые и новые (разнообразные бизнесы Virgin Р. Брэнсона).

Использование «булавы» – прерогатива отнюдь не только владельцев фирм. Чтобы наемный менеджер был успешным, ему тоже стоит «вооружиться булавой». Набившее оскомину (но не утратившее своей актуальности) делегирование полномочий, распределение обязанностей между сотрудниками таким образом, чтобы это позволило высвободить время для выработки и корректировки видения, поиска новых возможностей, долгосрочного планирования – делают такого менеджера действительно значимой фигурой.

Может быть, не зря российский эквивалент слова «менеджер» – руководитель – таит в себе «руками водить». Дирижировать. А вовсе не затыкать каждую дырку собственным телом, теряя время на то, что вполне могут сделать более компетентные в своих вопросах «шпы».

Формирование команды

Наиболее успешной и непротиворечивой теорией формирования команд менеджеров уже много лет остается теория, разработанная британским ученым Рэймондом М. Белбиным, распределяющая командные роли руководителей (табл. 1)⁵.

Таблица 1

Команда менеджеров

Тип командной роли	Характеристика	Опасность
Plant (организатор, «внедритель»)	Креативный, обладающий воображением, не ортодоксальный. Решает сложные проблемы, заставляет всех шевелиться	Игнорирует второстепенные детали. Придает слишком большое значение эффективности коммуникаций
Co-ordinator (координатор, председатель)	Зрелый, уверенный в себе, хороший модератор (ведущий, председатель). Четко определяет цели, контролирует процесс принятия решений, делегирует полномочия	Нередко воспринимается как манипулятор. Избегает самостоятельной работы
Monitor Evaluator (аналитик, оценщик)	Трезвый взгляд, стратегическое мышление и проницательность. Рассматривает все возможные варианты, выносит точные оценки	Низкий уровень энергетики и отсутствие способности вдохновлять других
Implementer (реализатор, исполнитель)	Дисциплинированный, надежный, консервативный и продуктивный. Трансформирует идеи в практические действия	Отсутствие должной гибкости. Замедленная реакция на новые возможности

⁵ Таблица составлена по: <http://www.belbin.com/belbin-team-roles.htm>.

Тип командной роли	Характеристика	Опасность
Completer Finisher («завершитель»)	Усердный, сознательный, озабоченный. Ищет ошибки и пробелы. Соблюдает установленные сроки	Склонен к необоснованному беспокойству. Негативно относится к делегированию полномочий
Resource Investigator («ищущка», генератор идей)	Экстраверт, энтузиаст, отличается коммуникативностью. Исследует возможности, устанавливает контакты	Чрезмерный оптимизм. Если на него не обращают внимания, самопроизвольно отключается. Когда первоначальный энтузиазм проходит, утрачивает интерес к проблеме
Shaper (созидатель, «закройщик»)	Готовый к трудностям, динамичный. Умеет выстоять под давлением, с энтузиазмом преодолевает препятствия	Поддается на провокации. Не обращает внимания на чувства других людей
Teamworker (командный игрок, «клейстер»)	Готов к сотрудничеству, спокойный, дипломатичный. Слушает, строит, устраняет трения. «Склеивает» команду	Нерешительность в кризисных ситуациях
Specialist (специалист, эксперт)	Преданный делу, инициативный, бесхитростный, профессионал. Обладает редкими знаниями и навыками	Узкий специалист. Придает излишнее внимание деталям

В идеале команда из таких девяти руководителей способна свернуть горы. Однако собрать ее весьма сложно, да и на практике эти типы менеджеров в чистом виде не встречаются. Более того, каждый человек в той или иной мере (или в разных ситуациях) может исполнять любую роль. И все же какая-то из них оказывается ближе.

«Когда серьезный человек смотрит на что-то смешное... он видит... безответственность... ребячество. Когда аналитик сталкивается с проявлениями интуиции, он видит мечтания, витание в облаках. Когда мудрость встречает сугубо рациональное восприятие, она видит голову без сердца,

блеск без основывающегося на опыте мнения»⁶. Вместе с тем для того, чтобы дело было сделано, нужны разные качества: и мудрость, и интуиция, и холодный анализ...

Хороший руководитель сумеет объединить людей таким образом, чтобы каждый из них работал на конечный результат, используя свои лучшие качества. Добиться этого можно и малой командой, главное, чтобы в «булаве» присутствовали представители всех ролей.

Роли, выделенные Р. М. Белбиным, можно разбить на три группы: ориентированные на действие, человеческие отношения и интеллектуальную деятельность (табл. 2). Можно предположить, что один человек вполне может совмещать любые роли по вертикали, но удержать «горизонтальные» роли ему будет затруднительно. Созидатель может быть и командным игроком, и экспертом, но реализатором и «завершителем» ему быть гораздо сложнее.

Таблица 2

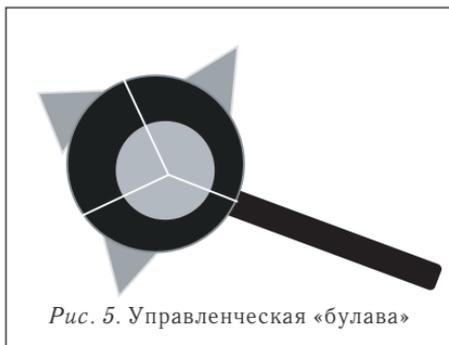
Распределение ролей менеджеров

Ориентация роли	Тип роли		
	На действие	Созидатель	Реализатор
На человеческие отношения	Координатор	Командный игрок	«Ищайка»
На интеллектуальную деятельность	Организатор	Аналитик	Эксперт

На практике формирование управленческой команды происходит чаще не по этим ролям, а по специализации – генеральный, коммерческий, финансовый директора, начальники отделов сбыта, производства, рекламы и т.д. Однако эффективность команды в целом зависит не только от профессионализма каждого игрока, но и от того, насколько они дополняют управленческие роли. Так, команда, в которой отсутствует «завершитель», будет носиться с большим количеством проектов, из которых успешно закончатся лишь немногие, да и то в силу случайности, а не закономерности.

⁶ Питчер П. «Художники», «ремесленники», «технократы» // Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001.

Формирование «булавы» должно основываться на том, чтобы в управленческой команде работали не только знатоки в различных отраслях знания, но и представители всех типов ролей. Грамотный руководитель будет подбирать в свою команду людей, которые смогут гармонично дополнить имеющийся коллектив. Пример «руководителя-рукоятки» и трех ключевых менеджеров представлен на рис. 5. Каждый член группы обладает некими профессиональными навыками, при этом играя одну из ролей.



В данном случае в виде «шипов» оказались выставлены не специалисты, как это рассматривалось на рис. 4, а типы управленческих характеров. Такой порядок весьма удобен для небольших фирм, не имеющих возможностей содержать управленцев разных профилей.

В заключение заметим, что и в перечне ролей Белбина исходно отсутствовал эксперт (специалист) – ролей было только восемь. Однако позже эта роль стала девятой, хотя до сих пор место эксперта оказывается под вопросом: «роль и важность знаний специалиста становятся очевидными сразу, как только команда приступает к работе. Совет эксперта нужен всегда. Однако проблема здесь в том, что часто “специалисты” оказываются слабыми командными игроками. Вопрос, стоит ли вводить “специалиста” в команду или пользоваться его советами как аутсайдера, часто остаётся открытым»⁷. Формирование управленческой команды в виде «булавы» позволяет снять эту проблему – эксперты просто становятся «шипами», которые используются лишь тогда и там, где это необходимо, не мешая другим членам управленческой команды.

⁷ ...И согласен играть эту роль: Интервью Р. М. Белбина // http://www.executive.ru/publications/guru/article_2919/.

Десятки лет ученые-аграрии, экономисты, географы, социологи и практики ведут ожесточенные дискуссии по поводу сельского расселения. По российской традиции ищут виноватых в исчезновении деревень. Их находят, клеймят, обвиняют, но деревня, продолжает развиваться по своим, очевидно, объективным законам. Предлагается множество способов спасения «умирающих» деревень, но преодолеть устойчивые тенденции в пространственной конфигурации аграрного сектора не удастся никому. Опираясь на многолетний опыт исследования российского села, авторы статьи предлагают читателю свое видение социально-экономических проблем малых сельских поселений, где как в капле воды отразились все неоднозначные последствия общественных преобразований последних 10–15 лет.

Перспективы «неперспективных» сельских поселений* (сибирские вариации)

З. И. КАЛУГИНА,
доктор социологических наук,
О. П. ФАДЕЕВА,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Динамика сельского расселения в Новосибирской области и Западной Сибири

В Западной Сибири (без севера Тюменской области) в дореформенный период (с 1959 по 1990 гг.) число городов практически не изменилось, а число сельских поселений – сократилось более чем в два раза при заметном увеличении их людности (рис. 1).

В основном это происходило в результате исчезновения мелких сел и деревень и оттока населения, в первую оче-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 05-03-03290а) и информационной поддержке администрации Новосибирской области.

© ЭКО 2005 г.



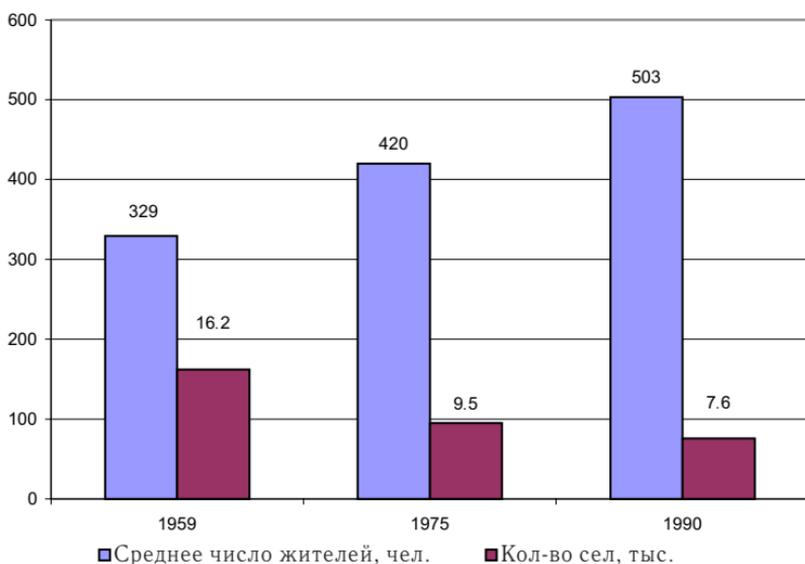


Рис. 1. Динамика сельского расселения в Западной Сибири, 1959–1990 гг. ¹

редь трудоспособного, в средние и крупные поселения. В обезлюдевших населенных пунктах свертывалось производство, закрывались школы и магазины, что приводило к увеличению миграции из малых сел. Райцентры были своеобразной перевалочной базой для сельского жителя на пути из деревни в город. Таким образом, в дореформенный период главными причинами исчезновения деревень были, с одной стороны, внутренняя и село-городская миграция населения, а с другой – свертывание сельскохозяйственного производства и ухудшение социально-бытового обслуживания населения обезлюдивших поселений.

Ситуация заметно изменилась в период реформ. Так, в Новосибирской области в первой половине 90-х годов экономический и демографический кризис остановил мощный

¹ Фуке Л. П. Расселение в Западной Сибири: Самоорганизация и управление. Итоги и проблемы. Новосибирск: ПРО: Агентство «Сибпринт», 2003. С.25.

«миграционный насос», который «перекачивал» жителей из районных центров аграрных зон в областной центр и в его пригороды. Областной центр и другие города из-за экономического кризиса, сопровождавшегося сокращением рабочих мест, ростом безработицы и изменившейся ситуацией на рынке жилья, потеряли свою привлекательность для сельских жителей. Перемещения сельского населения стали происходить внутри сельской местности. Численность жителей райцентров в этот период стала заметно расти. Но через некоторое время районные центры и другие крупные сельские поселения исчерпали свои возможности для обустройства приезжих. Поэтому жители окружающих сел оказались как бы запертыми в своих поселках². Направление миграционных потоков изменилось. В сельскую местность стали переселяться горожане и мигранты из стран ближнего зарубежья. Количество сел, где численность жителей росла, в этот период начало увеличиваться, а сельскохозяйственное производство и социальная инфраструктура в большинстве сел – деградировали.

Итогом стало стягивание сельского населения в пригородную зону крупного мегаполиса. Миграционный прирост жителей в пригородных наиболее урбанизированных районах (Новосибирский, Искитимский, Коченевский, Мошковский, Ордынский, Тогучинский, Черепановский) составил в 1993–1999 гг. 86925 человек, а в 23 прочих районах – всего 8134 чел. Но увеличение численности жителей в урбанизированных районах оказалось едва заметным (280 чел.): чрезмерно высокая смертность и низкая рождаемость свели на нет миграционный прирост. В прочих неурбанизированных районах совокупные потери населения составили 11236 чел.³

Изменение плотности сельского населения в зависимости от близости крупных городов отмечается во всех регионах России. Так, в Нечерноземье плотность сельского населения вблизи региональных центров в среднем в 12 раз

² Фукс Л. П. Указ. соч. С. 152–154.

³ Там же. С. 154–155.

больше, чем в наиболее удаленных окраинных районах, а на юге России – в три раза³.

По данным Всероссийской переписи населения 2002 г., в Новосибирской области насчитывалось 1566 сельских населенных пунктов с числом жителей 670654 человека. В том числе в 43 поселениях на момент переписи никто не проживал. За межпереписной период (1989–2002 гг.) общее количество сельских населенных пунктов уменьшилось на 33, а число сельских жителей сократилось на 36908 человек. Сокращение числа поселений произошло в основном за счет их ликвидации в связи с выездом и естественной убылью населения, а также присоединения к городским поселениям. Средняя людность сельских поселений составила в 2002 г. 428 чел. против 443 чел. в 1989 г. Количество населенных пунктов с численностью жителей свыше 5 тыс. человек за межпереписной период увеличилось с 11 до 14, а доля проживающего там населения возросла с 9,9 до 12,7%.

Количество мелких населенных пунктов с числом жителей до 100 человек увеличилось за отмеченный период с 370 до 404, или почти на 9%. Их доля в общем числе сельских населенных пунктов в 2002 г. составила 25,8%, что почти на 3 процентных пункта больше, чем в 1989 г. При этом доля проживающего там населения за этот период увеличилась незначительно – с 2,2 до 2,4%. Данные за следующие два года с момента проведения Всероссийской переписи позволяют говорить об увеличении числа мелких населенных пунктов в области.

Увеличение числа малых поселений произошло вследствие процесса миграции наиболее активной и дееспособной части сельского населения в города или в более крупные сельские населенные пункты в результате развала сельскохозяйственных предприятий, сокращения числа оплачиваемых рабочих мест, ухудшения состояния жилищного фонда, закрытия предприятий торговли и обслуживания населения, образовательных учреждений. Естественным результатом этого стало ухудшение демографического со-

³ *Нефедова Т.* Географические вариации сельского хозяйства и их возможные изменения // Отечественные записки. 2004. № 1. С. 65–66.

става оставшегося населения в малых поселениях, увеличение доли лиц предпенсионного и пенсионного возраста. По данным на 1 января 2004 г., в 62, или в каждом пятом малом сельском поселении, не было работающих. Треть таких населенных пунктов была заселена одними пенсионерами — и эти села обречены на исчезновение. В селах без работающего населения в среднем проживает всего 10 человек.

Таким образом, приведенные данные дают основание говорить о продолжающейся тенденции переселения сельских жителей в более крупные населенные пункты, что приводит, во-первых, к поляризации сельского расселения: растет число малых и крупных поселений при уменьшении числа средних поселений и численности проживающих в них жителей, а во-вторых — к исчезновению мельчайших сел и деревень.

Такая динамика отражает, с одной стороны, объективные процессы урбанизации, характерные для многих стран мира. Она сопровождается развитием больших и малых городов, ростом городского и уменьшением сельского населения в общей численности, распространением городского образа жизни. Изменение сельского расселения в развитых странах обусловлено также модернизацией сельскохозяйственного производства, неизбежно сопровождающейся сокращением аграрного населения.

Исчезновение сельских поселений с карты России вряд ли можно расценивать как положительный процесс, потому что деревня по отношению к обществу выполняет не только производственные, но и важные социальные функции⁵. Первая социальная функция села заключается в относительно равномерном заселении, хозяйственном освоении и социальном контроле внегородской территории страны. Аграрное население «ответственно» перед обществом за освоение и поддержание в освоенном состоянии сельскохозяйственных угодий, лесов, озер, и других природных ресурсов и за соблюдение правопорядка на внегородской территории.

⁵ Методология и методика системного изучения советской деревни. Новосибирск: Наука, 1980.

Вторая, рекреационная функция состоит в оздоровлении городского и сельского населения. Человек не может обойтись без использования природных рекреационных ресурсов (горные и лесные ландшафты, морские и речные пляжи, минеральные источники, целебные грязи и т. д.). Большинство санаториев, загородных больниц, домов отдыха, детских оздоровительных и спортивных лагерей, дачных поселков, туристических баз, садово-огородных участков расположено на территории аграрного сектора.

С потерей сельских поселений общество теряет социальный контроль за своей территорией, что угрожает территориальной целостности страны.

Проблемы «исчезающих» деревень

Занятость населения. Негативные последствия «рыночного эксперимента» коснулись всего сельского населения. Однако в наибольшей степени пострадали жители малых деревень. Острейшей проблемой жителей небольших аграрных и лесных поселков в настоящее время является отсутствие работы. В среднем по области только каждый пятый житель малого села имеет работу. Такое положение объясняется следующими причинами. Именно малые поселения, где в советское время располагались отделения или комплексные бригады колхозов и совхозов, в первую очередь пострадали от неблагоприятной экономической ситуации в сельском хозяйстве. Чтобы оттянуть банкротство, многие руководители распродают скот из «периферийных» отделений, переводили технику и оборудование на центральные усадьбы, лишая остающихся в малых селах людей возможности работать на предприятии. По данным на 1 января 2005 г., более 70% малых сел Новосибирской области не имели на своей территории крупного работодателя. При этом острота ситуации нарастает в зависимости от удаленности от областного центра и других городов.

Проблема концентрации «безработных» сел в пригородной зоне несколько смягчается близостью областного мегаполиса, где жители села потенциально могут найти работу.

Но возможности трудоустройства по принципу «трудовой маятниковой миграции» работников сдерживаются неразвитостью транспортной сети, соединяющей село с другими населенными пунктами (наличие и качество дорог, поддержание их в рабочем состоянии, график движения общественного транспорта, стоимость проезда). Единственной сферой занятости жителей отдаленных деревень становится личное подсобное хозяйство.

Однако для жителей малых сел личное подсобное хозяйство не стало альтернативой замещения занятости в общественном производстве. В небольших поселениях, где традиционно семьи имели наилучшие условия для разведения скота, производства молока и мяса, на сегодняшний день зафиксировано заметное сокращение размеров личного подсобного хозяйства. В среднем по области только каждое второе крестьянское подворье в этих поселениях имеет корову, а в пригородных урбанизированных районах жители малых сел свели личное подсобное хозяйство к минимуму. Процесс сокращения личных подворий там, где их экономическая необходимость крайне высока, объясняется просто. Если в селе нет крупного сельхозпредприятия, то население не имеет доступа к дешевым кормам, технике и прочим ресурсам, а следовательно, нет возможности превратить личное подсобное хозяйство в товарное. К тому же в малых селах отсутствует организованная закупка молочной продукции. Это делает бессмысленным развитие молочного животноводства на личных подворьях. По данным на 1 января 2005 г., жители только 12% малых поселений обладали возможностью регулярно продавать молоко.

Таким образом, в сложившихся условиях личное подсобное хозяйство является способом выживания сельского населения, но оно не обеспечивает ему достаточных и регулярных доходов для безбедной жизни. Этот вывод подтверждается и данными социологического опроса незанятого населения в пяти сельских районах Новосибирской области, проведенного нами при участии Федеральной службы занятости в 2004 г. Из 256 респондентов более 70% отметили невозможность прожить в селе только за счет личного под-

собного хозяйства, не имея оплачиваемой работы. Подавляющая часть сельских жителей считают, что личное подсобное хозяйство не решает проблемы безработицы сельского населения, аргументируя свою точку зрения тем, что для ведения крупного товарного личного подсобного хозяйства необходимы немалые финансовые средства, хозяйственные помещения, устойчивые рынки сбыта, повышение закупочных цен. При возможности выбора более половины селян предпочли бы стать наемными работниками, каждый пятый – открыл бы собственное дело и лишь 3% занимались бы только личным подсобным хозяйством.

Одним из способов решения проблемы занятости для сельского населения стало так называемое «трудовое отходничество». Нередко главы семей и другие члены семьи вынуждены уезжать из дома в город для работы в качестве охранников, строителей, водителей, рабочих на промышленных предприятиях и в организациях близлежащих городов. Некоторые городские предприятия, использующие дешевую и малоприятную сельскую рабочую силу, организуют доставку жителей пригородных сел на работу в город и обратно ведомственным транспортом. Широко распространилась в последние годы также практика вербовки сельчан на вахтовую работу на нефте- и газодобывающие предприятия Сибири.

Дисперсность сельского расселения, неразвитость транспортных коммуникаций препятствуют свободному перетoku высвободившейся рабочей силы в другие отрасли (индустриальные и социального обслуживания) или населенные пункты. Поэтому проблема избыточной рабочей силы в сельской местности не может автоматически разрешиться даже в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры без целенаправленной политики местных властей по решению проблем занятости населения.

Решение этой проблемы стало особенно актуальным в последние несколько лет. В настоящее время из 1,5 тысяч сельских поселений области, по разным оценкам, от 175 до 250 сел не имеют на своей территории сельхозпредприятий и других крупных организаций. На наш взгляд, такие оцен-

ки явно занижены, так как не учитывают группу малых населенных пунктов, где было ликвидировано сельхозпроизводство, хотя само сельхозпредприятие не прекратило свою деятельность. Обследование сельских населенных пунктов, проведенное Департаментом Федеральной государственной службы занятости населения в Новосибирской области, показало, что к 1 января 2004 г. только четверть населения в трудоспособном возрасте имели работу непосредственно на территории своего села, еще 18% трудоспособных ежедневно выезжали на заработки в другие населенные пункты, 17% занимались производством товарной продукции в личных подсобных хозяйствах. При этом только 1,6% сельских жителей, не имеющих работу, получили статус безработных и состояли на учете в районных службах занятости. Значительная часть трудоспособного населения таких сел (37%) на момент обследования не имели регулярных источников доходов.

Исключение экономически активного населения из сферы занятости является острой социальной проблемой. Безработица приводит к снижению доходов, потере квалификации и трудовых навыков, ухудшению здоровья, ограничению круга общения, ощущению своей бесполезности, нравственной и психологической деградации личности, росту алкоголизма, усилению социальной напряженности. Сельские безработные не всегда используют подвернувшуюся работу у фермеров или местных предпринимателей как шанс изменить свой социальный статус. Привыкнув к «свободному расписанию» безработного, они нередко предпочитают постоянной занятости периодические «шабашки», временные или случайные заработки. Другими словами, в сельских сообществах формируются маргинальные группы, для которых постоянная занятость уже не является самоценностью. Характерной чертой их образа жизни становится социальная апатия, необязательность труда, свободное времяпрепровождение.

Массовая деградация и люмпенизация сельских работников является, на наш взгляд, одним из серьезнейших негативных последствий проведенных аграрных преобразова-

ний. Вот как оценил социальные последствия утраты трудовой мотивации у части сельских жителей один из опрошенных фермеров: «Люди почувствовали свободу, привыкли к тому, что не нужно каждый день спешить на работу. Их вполне устраивает то, как они живут: подработали, получили деньги, пропили. Видимо, никакими средствами их уже не заставить постоянно трудиться».

Социальное обслуживание жителей малых сел. Банкротство многих коллективных хозяйств и передача учреждений социальной инфраструктуры на баланс местных администраций, не обеспеченная необходимыми ресурсами (финансовыми, трудовыми, материально-техническими), привели к коллапсу социального обслуживания жителей этих поселений. В 74% малых сел нет медицинского пункта, в 80% – клуба, в 86% – школы, в 57% – магазина. Более половины малых поселений не имеют регулярного автобусного сообщения, треть сел – телефонной связи. И только жители 5% малых поселений имеют возможность в своем селе посещать клуб, обращаться за неотложной медицинской помощью, обучать детей в местной школе, как правило, дающей только начальное образование. Около 60% малых сел Новосибирской области не имеют на своей территории никаких учреждений социально-бытового обслуживания.

Явно просматриваются неблагоприятные зоны, где сельское население лишено элементарных «благ цивилизации». Особенно ярко это проявляется в малых селах, расположенных в урбанизированных районах вблизи областного центра. Создается впечатление, что местные администрации переложили функции социально-бытового обслуживания жителей таких сел на городскую инфраструктуру. Положение жителей этих сел усугубляется плохим транспортным сообщением. На начало текущего года в Новосибирском сельском районе ни в один малый населенный пункт не ходил общественный транспорт, лишь четверть малых сел Искитимского района были связаны регулярным автобусным сообщением с райцентром и другими населенными пунктами. В Болотнинском и Тогучинском районах

автобусы ходили только в треть поселков, в Колыванском районе доля таких поселений превышала 40%.

В последнее время особую остроту приобрело отсутствие школ в населенных пунктах, где есть дети школьного возраста. Всего в Новосибирской области насчитывается 230 таких сел, в них суммарно проживают полторы тысячи школьников, что составляет 73% от всего количества детей школьного возраста из малых поселений. Большинство школьников вынуждены обучаться за пределами своего места жительства, а часть детей практически лишена возможности получить образование.

Проведенная перепись выявила увеличивающийся разрыв в уровне образования городских и сельских жителей (рис. 2).

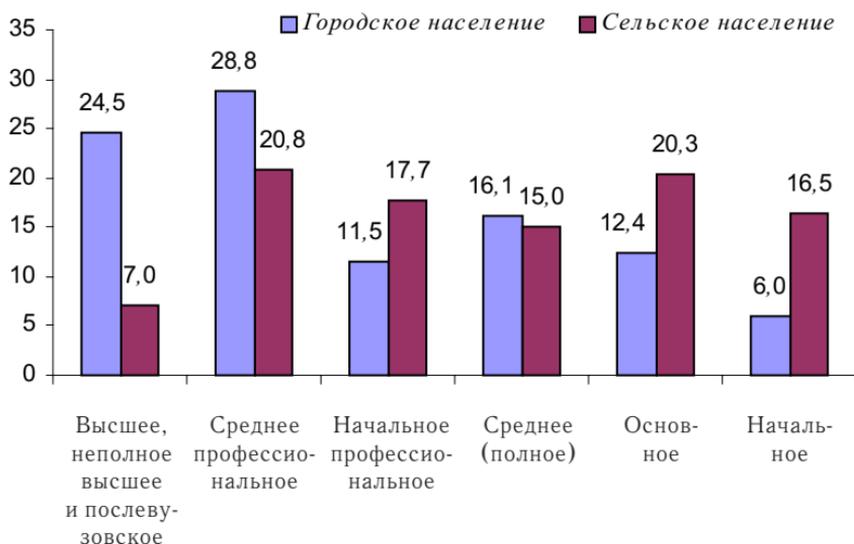


Рис. 2. Структура взрослого городского и сельского населения Новосибирской области (в возрасте 15 лет и более) по уровню образования, %⁶

⁶ Население Новосибирской области (по данным Всероссийской переписи населения 2002 г.). Стат. сб./Новосибирский областной комитет госстатистики, 2004. С. 46–63.

Так, если в городе доля взрослого населения, имеющего высшее и неполное высшее образование, составляла в 2002 г. 24%, то в сельской местности – только 7%. При этом более половины сельских жителей не имели никакого профессионального образования, а для 17% сельчан уровень образования был ограничен лишь знаниями начальной школы. Особенную тревогу вызывает рост неграмотности среди сельских жителей.

Жители российской деревни в очередной раз вынуждены проходить через жернова безжалостной селекции. В более благополучных семьях, обеспокоенных судьбой подрастающего поколения, родители всеми силами стремятся вытолкнуть из села своих детей, каторжным трудом зарабатывая деньги на их образование и обустройство в городе. Те же, кто свyksя с бесперспективностью своего положения, безразличны к будущему своего потомства. Сформировалась когорта родителей, которые уже не видят необходимости в профессиональном обучении своих детей, их не пугает отсутствие у них постоянной работы и перспектив дальнейшего трудоустройства. Их вполне устраивает то, что подросшие сын или дочь «сидят на их шее» или же перебиваются случайными заработками, идут в услужение к своим соседям или к наиболее зажиточным сельским семьям. Из интервью с руководителем сельхозпредприятия: «У некоторых родителей выработалась странная позиция: пусть их дети лучше не работают в хозяйстве, а определяются в батраки: посадить и убрать картофель, бабушке забор подделать, где-то еще подкалымить. Но ведь рабочий стаж такой работник не заработает, пенсии ему не видать».

Сейчас модно говорить о развитии гражданского общества, становление которого предполагает превращение россиян из пассивных подданных государства в свободных, сознательных и активных граждан, ясно понимающих свои интересы, знающих свои права и возможности и способных быть самостоятельными организаторами общественных процессов. Одним из индикаторов развития такого общества

может служить отношение государства к детям и старикам. Если ориентироваться на этот критерий, то современная Россия, судя по всему, далека от построения подобного идеала.

Апатия, отказ от элементарных стандартов потребления, переход на натуральное хозяйствование, сокращение потребностей, распространение асоциального поведения – воровство, пьянство, снижение профессионализма, нежелание работать – характерные черты сегодняшней жизни жителей небольших поселков, где нет работодателя.

Утрата сельскими жителями своих жизненных перспектив и их ориентация на «выталкивание» своих детей и внуков из деревни, по существу, ставит под угрозу само существование деревни. Вот наиболее типичные высказывания сельских жителей: «Не вижу перспектив ни в настоящем, ни в будущем»; «Развалится, и все. Уже есть примеры по району»; «Упадок»; «Ничего не светит»; «Крах, вымирание населения, полная разруха»; «Нет перспективы для деревни»; «Если правительство будет жить в виртуальном мире, все погибнет, совсем все заглохнет».

Не видя перспектив, многие сельские жители стараются дать образование своим детям с тем, чтобы они никогда не возвращались в деревню. «Все распадается. Все к распаду идет. Молодежи некуда податься. Выезжают в город. 10, 11-й классы под угрозой закрытия. Не видят заработной платы. Запиваются»; «Сын не хочет доживать в деревне. Здесь ничего не строят. Разрушить просто, а восстановить невозможно»; «Я здесь корнями, но не хотел бы, чтобы дети и внуки остались в деревне». Остаются лишь те, которым некуда податься, трудно устроиться в городе. «Теперь они никуда не уедут, нужны большие деньги, все приватизировано, надо держаться за свое».

Надежды на прекрасное будущее деревни лишь изредка звучали из уст респондентов. «Будущее деревни вижу красочным. Если крестьянину дать надежду, что он что-то вырастит и продаст, тогда деревня будет жива» (безработный, 40 лет).

Проблемные зоны и стратегии развития малых поселений

Свертывание сельскохозяйственного производства вокруг малых сел практически означает, что из оборота выведена часть земельных угодий, «ненужных» с точки зрения сложившегося рынка продовольствия. Все это происходит на фоне малой плотности населения и слабой производственной инфраструктуры, типичных для периферии⁷. В современных условиях востребованы лишь те земли, которые отличаются высоким плодородием либо выгодным месторасположением: пригородные и рекреационные зоны, близость рынков сбыта, транспортных магистралей и т. д. Поэтому вряд ли можно ожидать возрождения производства там, где оно экономически невыгодно.

Изменение конъюнктуры рынка, увеличение спроса на зерно, молоко или мясо может стать решающим фактором возрождения сельскохозяйственного производства в малых поселениях и других селах, оставшихся без работодателя. Для этого необходимо:

- относительно быстро наладить производство конкурентоспособной продукции;
- создать достаточный объем товарной продукции;
- специализировать производства;
- привлечь инвесторов, желающих «вдохнуть» жизнь в умирающие территории, имеющих продуманную стратегию возрождения и развития производства и социальной инфраструктуры села, располагающих финансовыми и организационными рычагами воздействия и связями.

В противном случае сохранение и развитие малых сел возможно только при активном участии государства.

Так, в мельчайших поселениях с числом жителей до пяти человек возможны передвижные формы обслуживания с предоставлением минимального набора социальных услуг, создание условий для ведения хуторского хозяйства (заключение договоров на откорм скота и птицы, сбор дикоро-

⁷ Нефедова Т. Сельская Россия на перепутье: Географические очерки. М.: Новое издательство, 2003. С. 156.

сов и др.), а также переселение жителей (из числа желающих) в другие села или населенные пункты.

В «исчезающих» поселениях, где проживают одни пенсионеры, важно обеспечить снабжение продовольствием, медицинским обслуживанием, организовать социальный патронаж нуждающихся. Жителям таких деревень могут быть предоставлены места в домах ветеранов.

Основные усилия в поселениях, где нет крупного работодателя, должны быть направлены на возрождение сельскохозяйственного производства, народных промыслов, переработку сельскохозяйственной продукции, размещение филиалов промышленных предприятий, улучшение транспортного сообщения, организацию сбыта продукции личных подсобных хозяйств, заключение индивидуальных договоров на выращивание скота и птицы, развитие потребительских кооперативов.

Главная задача социальной политики в селах, где есть дети школьного возраста, — сделать доступным образование. Это и сохранение школьных учреждений, в том числе школ-интернатов; и доставка детей в школы, расположенные в других населенных пунктах; повышения благосостояния сельского населения.

Пригородные села, где нет учреждений социальной инфраструктуры, нуждаются, в первую очередь, в минимальном наборе социальных услуг (снабжение товарами первой необходимости, получение первой медицинской помощи, доступность образования). Развитие транспортной сети позволит жителям пригородных сел пользоваться услугами учреждений социальной инфраструктуры в близлежащих поселениях и городах, а также увеличит доступность городских рабочих мест и повысит заинтересованность работодателей в размещении на территории этих сел филиалов своих производств.

Политика в отношении сельского расселения должна соответствовать требованиям пространственной организации сельскохозяйственного производства, содействовать развитию инициативы и самоорганизация локальных сообществ.

Малое предпринимательство только по привычке называется «малым». На самом деле оно вполне может стать серьезным экономическим подспорьем для страны. Может, но почему-то не становится. Почему? Попробуем ответить на этот вопрос вместе с автором.

Кому оно нужно, это малое предпринимательство?

ЗАМЕТКИ СОЦИОЛОГА

Ф. А. БАТУРИН,
кандидат философских наук,
Новосибирский технологический институт –
филиал Московского государственного университета
дизайна и технологий

Пока ещё не выработано определение, что считать малым и что – средним предпринимательством, не определены и признаки, по которым они должны дифференцироваться. Поэтому существует огромный разброс оценок распространенности. Если взять за основу годовую оборот до 20 млн руб., как принято многими исследователями, то получится одна картина; если исходить из количества работающих в малом предприятии, то другая. Единодушны исследователи в одном: малое предпринимательство в стране пребывает в состоянии анабиоза, хотя, судя по печати, его масштабы по регионам различаются. Может быть, анабиоз – это состояние, когда организм набирает силы для подъема, для резкого скачка? Хочется верить в это, ибо значение малого и среднего предпринимательства очень и очень велико. В чем же оно заключается?

Только человек, активный в производственной и общественной жизни, способен оценить необходимость преобразований в стране и своим непосредственным практическим участием готов им способствовать.

© ЭКО 2005 г.



Не кланчить, а зарабатывать

Только таким путем происходит формирование новой личности, деловой, предприимчивой, способной идти на риск, уверенной в себе, с чувством собственного достоинства. Социологические исследования свидетельствуют о глубоких изменениях в психологии предпринимателей. Вот что, в частности, отметили участники проведенного мною анкетного опроса на Новосибирском инструментальном заводе¹: малое предпринимательство формирует новую, рыночную психологию, развивает высокую активность работника, его самостоятельность и другие качества, необходимые в рыночных отношениях. Никто из моих собеседников-предпринимателей пенсионного возраста из тех, кто участвовал в том же опросе, не принимал участия в митингах протеста, прокатившихся по всей стране: будучи людьми обеспеченными, они в подачках государства не нуждаются, а монетизацию льгот считают давно назревшей.

Предпринимательство расширяет возможности гражданского общества. Интересный в этой связи опыт продемонстрировали новосибирцы. Озабоченные тем, что малое предпринимательство в городе и области развивается медленно, и часто вновь создаваемые малые предприятия прекращают свое существование, не прожив и года, новосибирские предприниматели организовали ассоциацию «Кредитное партнерство». Цель её – объединить усилия, предоставлять средства тем, кто только собирается реализовать свои творческие потребности или делает в этой сфере первые шаги. Одно из слов в названии ассоциации – «партнерство» – указывает на равные условия и права каждого, кто решит в неё войти, а второе слово – «кредитное» – обещает её участникам не только совет и информационную поддержку, но и поддержку материальную.

Вот, например, как происходит сотрудничество с малыми предпринимателями: 16 женщин решили попробовать себя в малом бизнесе, такую возможность им предоставили Новосибирский городской центр занятости населения, Де-

¹ См.: ЭКО. 2004. № 1.

ловой женский центр и упомянутое выше кредитное партнерство. Женщины получили кредиты на сумму более 5 млн руб. На следующий год кредитное партнерство планирует выделить для поддержки малого бизнеса уже 60 млн руб.²

Сейчас в кредитном партнерстве более 400 членов, не учитывая вкладчиков, причем около 40% – начинающие предприниматели. Ассоциация предоставляет новичкам кредиты, на некоммерческой основе оказывает консалтинговые услуги по созданию и функционированию объектов предпринимательской деятельности, бесплатно консультирует членов кооператива по вопросам организации и ведения бизнеса, бухгалтерской отчетности, по оптимизации налогообложения и т. д.

По такой же схеме действует в Новосибирске кредитный потребительский кооператив «Кредитные ресурсы»: он выдает займы малому бизнесу по упрощенной схеме, проводит для начинающих бизнес специальные семинары. «Многие, посетив семинары, – делится своими впечатлениями директор кооператива А. А. Долженко, – впервые узнают о сложности вхождения в бизнес. И отказываются от этой затеи. Кто-то, наоборот, получает уверенность, которой не хватало раньше. И это нормальный процесс. Происходит естественный отбор, в результате которого на рынок приходят настоящие профессионалы, способные принимать правильные решения и осознавшие свою ответственность за них»³.

Создадим кластеры

Малый и средний бизнес способствует также развитию экономического плюрализма; в экономике создаются новые организационные формы собственности и управления. На Западе все большее распространение получает модель «индустриального кластера» – это концентрация на небольшой территории малых и средних предприятий, принадлежащих к одной отрасли или производящих опре-

² Вечерний Новосибирск. 2005. 16 февраля.

³ Вечерний Новосибирск. 2005. 3 марта.

деленный продукт. В Италии, например, таких объединений около 200, в них трудятся 40% всех занятых в производстве. Внешнеторговую экспансию возглавляют не крупные компании Италии, а именно малые и средние предприятия. Наиболее конкурентоспособные итальянские товары на мировом рынке – одежда, обувь, мебель, электробытовые приборы, кухонная утварь, ювелирные изделия – производятся по большей части на предприятиях, которые входят в тот или иной кластер. Огромная роль в создании кластеров принадлежит местному управлению, мелким («народным») банкам, часто инициатива идет от самих предпринимателей, в том числе и из мира науки. Итальянцы попробовали создать подобные кластеры и в России: три десятка малых машиностроительных предприятий организованы ими и объединены в такой кластер в Липецкой области, создаются кластеры в Екатеринбурге, Москве и Санкт-Петербурге.

Любопытный факт: новый министр образования и науки РФ А. А. Фурсенко приобрел опыт в бизнесе, организуя малые предприятия в мире науки. В те годы, когда мало кто из ученых сознавал необходимость адаптироваться к новым экономическим условиям, он стал создателем Санкт-Петербургского регионального фонда научно-технического развития, на знаменитом электронном предприятии «Светлана» организовывал венчурные фирмы и технопарки, которые успешно действуют и по сей день.

Обросли малыми и средними предприятиями Силиконовая долина в США, аэрокосмический комплекс Тулузы во Франции, всемирный лидер по выпуску полупроводников – округ Синьчжу (Тайвань). Не обойтись без них и создаваемому сибирскому технопарку. Опыт организации таких производств, мне кажется, уже есть. В 80-е годы Советский райком комсомола Новосибирска создал научно-внедренческую фирму «Факел». Она сделала то, чего не могли добиться коллективы государственных научно-исследовательских институтов, то, что делалось со скрипом, неэффективно, а именно – занялась внедрением в производство научных разработок. Студенты университета, младшие научные сотрудники институтов Академии наук СССР выясняли потреб-

ность промышленных предприятий в новшествах, которые уже были получены в лабораториях НИИ и которые пылились на полках, и доводили их до уровня потребления. Были довольны промышленники, были довольны создатели этих новшеств. Были довольны те, кто сотрудничал с «Факелом», получая гонорары. Часть прибыли шла на счет фирмы, который увеличивался так быстро, что организатор ее – райком комсомола – замыслил на свои средства строить в Академгородке Дворец молодежи. Но партия принципиально не могла согласиться с «частнособственническими» проявлениями, и фирму прикрыли. «Факел» был, по сути дела, протоструктурой венчурного малого предпринимательства.

Кто крайний к столоначальнику?

Чиновник – главный тормоз в развитии предпринимательства. Чиновник расценивает предпринимателей как источник дополнительных средств, которые можно привлечь в бюджет, а чаще – как источник личных доходов. По оценкам социологического фонда «Индем», масштабы коррупции в отношениях с малым бизнесом в России составляют от 50 до 120 млрд руб. в год⁴. Предприниматели тратят на взятки чиновникам 6% от оборота. Это – взятки контролирующим и проверяющим организациям (санэпидемстанция и пожарная охрана), лицензирующим органам, налоговикам, таможенникам и правоохранительным органам. В августе 2001 г. был принят федеральный закон, направленный на облегчение процедуры регистрации, который предусматривает, что она должна проходить в «одно окно» и на нее должно уходить не более 5 рабочих дней. Но до сих пор на регистрацию фирмы уходит полгода и более (в Германии – 2 часа).

Председатель Московской конфедерации промышленников и предпринимателей депутат Госдумы Е. В. Панина, сравнивая чиновников с бревном, лежащим на пути развития малого и среднего бизнеса, так отзывается об упрощенной системе регистрации предприятий по принципу «одно-

⁴ Вечерний Новосибирск. 2004. 2 мая.

го окна»: «Чтобы пробиться к этому “окну”, люди с ночи занимают очередь, пишут на ладони порядковый номер. И вот, наконец, изнуренные многочасовым стоянием, протягивают бюрократу свою бумагу. Но не тут-то было. Выясняется, что закорючка не там поставлена. Так и ходят предприниматели по кругу. Не один месяц уходит. И этим гордится Минэкономразвития – автор этой схемы?.. Кстати, рядом с этим “окном” сидит некий представитель конторы “Рога и копыта”, который за определенную сумму готов решить любую проблему. Дальше поборы увеличиваются. Кредит в банке дают под жуткие проценты и на короткий срок. Душат налогами. Изводят взятками пожарным, санинспекторам, милиционерам... Пробить эту чиновничью стену сегодня невозможно»⁵.

Вряд ли могут быть эффективными административные меры ограничения засилья чиновников. Так, на заседании «круглого стола», организованного Центром развития малого бизнеса, Новосибирской торгово-промышленной палатой и областным фондом поддержки малого предпринимательства и посвященного вопросам малого бизнеса и коррупции, решено обратиться с письмом к губернатору Новосибирской области с предложением создать в регионе антикоррупционный комитет; коммерсанты настаивают на том, что в комитет нельзя включать людей, имеющих опыт чиновничьей работы, в противном случае он может превратиться еще в одну бюрократическую структуру.

Перспективы развития малого и среднего бизнеса в стране

Возможности богатейшие, если, конечно, за их реализацию взяться основательно, по-хозяйски. Задачи такие: выявить тех, кто имеет склонность и потребность в предпринимательской деятельности; выявить «кластерные отношения» в самых разных хозяйственных средах и формах и помочь им развиваться. Как показывает зарубежный опыт, эффективность кластерных отношений определяется

⁵ Аргументы и факты. 2004. № 48.

в немалой степени тем, что они используют ресурс так называемого «локализма» — особенности местной истории, культуры, навыков, традиций, ценностей, которые образуют так называемое «неявное знание». Если, например, в аспекте «неявного знания» посмотреть на сибирский регион, то видятся такие возможности развития малого предпринимательства: создание наукограда потребует усилий не только ученых, но и тех, кто будет доводить до промышленности их новшества (вспомним опыт того же «Факела»), обслуживать технически и организационно сотрудников институтов, оказывать транспортные, бытовые услуги и т. д.

Про умельца дядю Кузьму и не только

Многие пенсионеры поддерживали свой жизненный уровень за счет садоводства и огородничества; повышение цен на электроэнергию, на транспорт поставит под угрозу эти занятия. Целесообразна организация малых предприятий, которые бы на основе кластерных отношений могли помочь пенсионерам-садоводам, создать для них более благоприятные условия хозяйствования и дачной жизни, вывоза домой урожая, закупки его излишков и их переработки. В памяти тех, кто поздней осенью бывал в садоводческих обществах Новосибирска (и не только), конечно же, запечатлелась такая картина: на фоне белого снега бесчисленные оранжевые кусты облепихи! Это же ценнейшая культура — и для домашних заготовок, и для медицины. Если организовать пункты по ее сбору, а, может быть, и по переработке, выгоду получают и садоводы, и медицинская промышленность.

Меня, доцента вуза, беспокоит то обстоятельство, что выпускники вузов часто оказываются беспомощными, они не способны быстро адаптироваться к рынку, не «вписываются» в него, оказываются невостребованными. Многие из них работают не по специальности, полученной в вузе, а часть вообще оказываются на бирже труда (в Новосибирске это полторы-две сотни выпускников ежегодно). Порой не тех учим и не тому учим — это особый разговор. Но убеж-

ден: каждый выпускник должен на «выходе» из вуза иметь две специальности: кроме той, что записана в дипломе, быть готовым включиться в предпринимательство – индивидуальное или коллективное, в первую очередь, конечно, в малый бизнес. Для него высшая, да и средняя специальная школа обязана готовить резерв. По данным Андрея Филатова, исполнительного директора консультационной группы «Частный консультант» (отдел развития предпринимательства Новосибирской мэрии), у участников бесплатных семинаров, проводимых для обучения предпринимателей, – преимущественно высшее образование. Что же вузы, которые они окончили, не дали им знаний, так востребованных жизнью?!

Ныне многие образовательные учреждения в этом направлении что-то делают. Например, обучение у нас в институте построено таким образом: высший уровень социологического знания освещается в лекциях преподавателя, средний (специальные разделы социологии) и эмпирическая социология студентами изучаются самостоятельно. Они индивидуально или разбившись на небольшие исследовательские группы (два-три человека), изучают заинтересовавшую их тему. Кое-кто выбирает малое предпринимательство. Для студентов-заочников, занятых на производстве, такая тема, как говорится, – карты в руки.

В развитии малого бизнеса велика роль органов местной власти. Опять же сошлюсь на опыт новосибирцев. Мэрия разработала программу развития и поддержки малого предпринимательства. Специалисты консультационного центра муниципалитета с калькулятором в руках вместе с будущим предпринимателем берутся просчитать его бизнес-перспективы, включая вопросы налогообложения, возможной прибыли, показать, какие банки и на каких условиях готовы дать кредиты. Программа предусматривает предоставление реестра муниципального имущества, которое подлежит приватизации, что даст возможность предпринимателю купить помещение для его деятельности.

Программа развития малого предпринимательства действует в Новосибирске с 2003 г., она предусматривает создание консультационных центров в районных администрациях.

А кто позаботится о сельских жителях? Ведь все в один голос говорят: деревня спивается! И обязательное «обоснование»: нечем зимой заняться, не к чему приложить руки... Но ведь все мы, горожане, по крайней мере, большинство из нас, вышли из деревни, имея неплохие трудовые навыки, умение управляться пусть и с несложными механизмами. Недавно чуть не слезы умиления на глазах вызвали резиновые галоши на валенках пожилого человека: они ярко напомнили жившего напротив нас одноногого (другую ногу он потерял на фронте) дядю Кузьму, который наловчился из старых автомобильных шин и покрышек изготавливать такие галоши. Им же цены не было! Валенки были защищены от сырости, ноги сухие – управлялся ли в скотном дворе, шел ли по весенне-осенней дороге. Уверен, что желающих получить такие галоши нашлось бы очень много (рыбаки-любители, садоводы-огородники, все, кому хочется иметь сухие и теплые ноги в непогоду). Умельца дяди Кузьмы, конечно, нет в живых уже давно, но кому-то же он передал свое искусство, да и овладеть им при желании несложно. Материала же для галош – по обочинам дорог в избытке. Надо только найти таких умельцев и «соединить» их с исходным материалом.

Задача организаторов малого предпринимательства на селе облегчается тем, что каждый житель на виду, о каждом известно, на что он горазд.

Свое слово должны сказать крупные предприятия⁶ и при организации и развитии малого и среднего бизнеса на селе. Новосибирский инструментальный завод организовал в одном из сельских районов Новосибирска (Ояшинском) кирпичное и метизное производство, на котором заняты десятки сельчан. «Кластерные» связи с селом имеют и другие предприятия Новосибирска.

⁶ Подробнее см.: *Батрун Ф. А.* Alma mater малого бизнеса (заметки социолога) // ЭКО. 2004. № 1.

Интерес к истории российской экономической мысли обусловлен двумя основными причинами. Во-первых, необходимостью восстановления исторической памяти народа: после многих лет забвения к россиянам возвращаются имена многих выдающихся экономистов. Во-вторых, сегодня перед страной встанут жизненно важные вопросы, ответы на многие из которых содержатся в трудах наших соотечественников.

Экономист А. И. Чупров и тарифная политика Грязе-Царицынской железной дороги

Т. В. ШЛЕВКОВА,
кандидат экономических наук,
Волгоградский государственный университет
E-mail: brieftal@mail.ru

Александр Иванович Чупров – один из видных русских экономистов последней трети XIX – начала XX вв., профессор Московского университета, наставник целого поколения русских экономистов и статистиков. Ему принадлежит роль основоположника экономики железнодорожного транспорта.

В 1875 г. А. И. Чупров защитил магистерскую диссертацию на тему «Железнодорожное хозяйство. Его экономические особенности и его отношение к интересам страны», в 1878 г. докторскую – «Железнодорожное хозяйство. Условия, определяющие движение и сбор на железных дорогах. Валовой доход и его факторы. Количество товарных грузов». Разносторонняя и удивительно плодотворная деятельность А. И. Чупрова, в частности, его интерес и глубокое знание статистики способствовали тому, что свои работы по анализу железнодорожной политики он основывал

© ЭКО 2005 г.



на обширнейшем статистическом материале, в том числе на отчетах различных железнодорожных обществ.

Именно фундаментальный труд А. И. Чупрова «Железнодорожное хозяйство. Его экономические особенности и его отношение к интересам страны», где впервые упоминается несколько отчетов Грязе-Царицынской дороги, и побудил нас обратиться к изучению доселе не востребованного массива источниковой информации – отчетам Правления акционерного общества Грязе-Царицынской железной дороги более чем за двадцатилетний период (1871–1892 гг.).

Значимость Грязе-Царицынской железной дороги

Грязе-Царицынская железная дорога сыграла первостепенную роль в быстром экономическом развитии Царицына во второй половине XIX века. Еще в 1870-х годах А. И. Чупров указывал на тот факт, что железнодорожное строительство вело к росту интенсивности местной жизни, причем ее степень зависела от расстояния притяжения товарных грузов к железнодорожной станции¹.

Район тяготения Грязе-Царицынской железной дороги был очень обширным. Он охватывал территорию от низовий Волги с Астраханью и простирался по берегам Каспийского моря до Баку и Красноводска. Дорога притягивала к себе основные продукты этого обширного района – нефть, соль, рыбу.

С открытием железной дороги Царицын превратился в главный распределитель бакинского керосина для внутреннего и внешнего рынков, также в городе возникла нефтепереработка. С царицынских нефтехранилищ по железной дороге керосин направлялся на базы Санкт-Петербурга, Москвы, Орла, Саратова, Варшавы. Бакинский керосин успешно продавался и на внешнем рынке – в Германии, Франции, Австро-Венгрии, Великобритании.

¹ Чупров А. Железнодорожное хозяйство. Его экономические особенности и его отношение к интересам страны. Т. 1. М.: Типография А. И. Мамонтова, 1875.

Центр рыбной торговли Волго-Каспийского бассейна переместился из Астрахани в Царицын, который стал ближайшей к рыбным промыслам железнодорожной станцией. Одновременно в городе возникла рыбоперерабатывающая промышленность: действовало до 20 рыбокопильных заводов полукустарного типа².

Получило толчок развитие соляного производства в Царицыне. С этого времени добыча соли на озере Баскунчак начинает стремительно возрастать. Из города по Грязе-Царицынской железной дороге соль направлялась во внутренние губернии страны.

Тарифная политика

Привлечение в Царицын керосина, соли и рыбы, ставших основными товарами для оптовой торговли и сырьем для местной промышленности, обеспечивалось во многом благодаря тарифной политике Правления общества Грязе-Царицынской железной дороги. Она учитывала, с одной стороны, конкуренцию с другими приволжскими дорогами, с другой – конкуренцию с перевозками по Волге.

Самостоятельность железнодорожных обществ в деле установления тарифов вплоть до реформы 8 марта 1889 г. была практически неограниченной. Поэтому с развитием рельсовой сети и возникновением конкуренции железные дороги для привлечения грузов значительно понижали тарифные ставки. Как указывает А. И. Чупров, основным конкурентом для Грязе-Царицынской дороги в 1870-х годах являлась Тамбово-Саратовская железная дорога. Так, в 1871 г. ее более раннее открытие отвлекло от Грязе-Царицынской часть астраханских грузов. Задержка движения на Орловско-Грязской дороге в 1871 и 1872 гг. была причиной того, что значительная часть царицынских грузов ушла по Волге к Саратову. В последующие годы борьба этих дорог выражалась в понижении тарифов³.

² *Водолагин М. А.* Очерки истории Волгограда. М.: Наука, 1968. С. 90–91.

³ *Чупров А. И.* Указ. соч. С. 177.

В то же время А. И. Чупров отмечает: так как для близких расположенных друг от друга дорог условия конкуренции почти равны – борьба может истощить силы соперников; поэтому между ними нередко были соглашения об общих тарифах. Примером является установление в 1878 г. на Грязе-Царицынской, Тамбово-Саратовской, Моршанско-Сызранской дорогах единого тарифа на соль – 1/60 коп. с пуда и версты.

А. И. Чупров указывает также на конкуренцию приволжских дорог с перевозками по Волге. Интересен тот факт, что остальные водные пути – Западная Двина, Днепр, Ока с ее притоками – в борьбе с железными дорогами оказались проигравшими. Московско-Рязанская и Московско-Курская дороги почти уничтожили судоходство на Оке, Риго-Динабургская и Динабургско-Витебская «убили» движение на Западной Двине. Харьковско-Николаевская и Одесская мало обращали внимания на своего конкурента – Днепр.

Борьба железных дорог с Волгой была не из легких. Ее обширность и многоводность, малоценность перевозимых по ней товаров и спрос на грузы во время навигации – все это давало реке возможность соперничать с многочисленными примкнувшими к ней дорогами. Железные дороги, как считает ученый, не в состоянии были уменьшить судоходство на больших и благоприятно расположенных реках. На многих же реках среднего и малого размера, в особенности представляющих какие-либо препятствия для плавания, они или вовсе уничтожили, или сократили торговое движение⁴.

В 1873 г. председатель общества Грязе-Царицынской железной дороги внес на обсуждение съезда представителей железных дорог 1-й группы⁵ предложение понизить тариф на целый ряд товаров (нефтяная грязь, персидские сухофрукты, кавказский рис, орех и др.). Целью этого

⁴ Чупров А. И. Указ. соч. С. 166–167.

⁵ К ним относились Грязе-Царицынская, Орловско-Грязская, Динабургско-Витебская, Риго-Динабургская, Орловско-Витебская, Либавская и др.

⁶ Кроль М. Роль железных дорог и водных путей сообщения в грузовом транспорте Волжского края. СПб.: Типография В. Киршбаума, 1902. С. 43.

являлось стремление отвлечь от Волги массу вышеуказанных грузов. Предложение было принято съездом⁶. В результате перевозки, в частности, нефтепродуктов, по Царицынской железной дороге значительно возросли. В 1873 г. нефтепродуктов было перевезено на 103896 пудов, или на 104,5% больше, чем в 1872 г.⁷

В 1873 г. управляющий воронежской конторой по транспортировке грузов «Дружина» обратился в Правление общества Грязе-Царицынской железной дороги с просьбой понизить тариф на «железо не в деле». Последствием этой просьбы явилось соглашение Грязе-Царицынской и Орловско-Грязской дорог о понижении тарифа на перевозку железа до 1/40 коп. с пудоверсты в Орел и 1/30 коп. – в Елец. Тарифы эти были «навигационными», то есть понижались во время навигации⁸. В дальнейшем тариф на перевозку «железа не в деле» был еще более понижен. В 1879 г. тарифная ставка на повагонную перевозку в Грязи и Орел, а также за Орел составляла 1/50 коп. с пуда и версты⁹.

В целом же под воздействием, с одной стороны, конкуренции с железными дорогами и волжским водным путем, с другой – увеличения перевозок массовых малоценных грузов, средняя провозная плата на Грязе-Царицынской дороге неуклонно снижалась. В 1871 г. она составляла 1/33 коп. с пуда и версты, в 1872 г. – 1/38 коп., в 1884 г. – 1/43 коп., в 1885 г. – 1/44 коп., в 1887 г. – 1/46 коп.

Как справедливо отмечает А. И. Чупров, **усиление внутреннего производства, поощряемого удешевлением железнодорожных перевозок, могло привести к сокращению ввоза иностранных товаров**¹⁰. В истории развития Грязе-Царицынской дороги есть тому примеры. Так, до 1871 г. через Ригу в Россию ввозилось значительное количество иностранной соли. Обширный район Орловско-Витебской дороги до 1871 г. снабжался солью исключительно

⁷ Отчет правления общества Грязе-Царицынской ж. д. Борисоглебского земства за 1873. СПб.: Типография Ф. С. Сушинского. СПб., 1874. С. III.

⁸ Кроль М. Указ. соч. С. 43.

⁹ Тариф на перевозку товаров в прямом сообщении дорог 1-й группы. Рига: Типография В. Ф. Геккера, 1879. С. 18.

¹⁰ Чупров А. И. Указ. соч. С. 154.

из Риги. Но после сооружения Грязе-Царицынской линии заграничная соль стала вытесняться отечественной, которая с каждым годом все более и более распространялась к западу.

Соль стала одним из главных грузов Грязе-Царицынской железной дороги. С целью увеличения ее перевозки на дороге были установлены сравнительно низкие тарифные ставки. По специальному местному тарифу 1881 г. плата за перевозку соли в зависимости от станции назначения составляла $1/40$ – $1/53$ коп. с пуда и версты, и только на расстояние менее 108 верст повагонная плата была $1/30$ коп. (табл. 1).

Таблица 1

Повагонная перевозка соли из Царицына до станций Грязе-Царицынской железной дороги по тарифу 1881 г.

Станция назначения	Расстояние от Царицына, верст	Плата за перевозку полными вагонами в 600 пудов за все расстояние, руб.	Плата за перевозку с одного пуда и версты, коп.
Лог	118	18,00	$1/40$
Себряково	206	32,64	$1/42$
Астахово	292	42,12	$1/42$
Алексиково	329	42,12	$1/48$
Поворино	354	42,12	$1/50$
Борисоглебск	378	44,04	$1/53$
Добринка	526	61,80	$1/53$
Грязи	574	67,68	$1/53$

Отметим, что далеко не все железные дороги держали низкие тарифы на соль. По данным Общества для содействия русской промышленности и торговле, на некоторых железных дорогах, например Санкт-Петербургско-Варшавской, поверстная и попудная плата за перевозку соли составляла $1/30$ коп.¹¹

А. И. Чупров также указывает на тот факт, что введение в эксплуатацию Грязе-Царицынской дороги со временем

¹¹ Материалы по вопросу о железнодорожных тарифах. Ч. 1. СПб.: Типо-Литография Д. И. Шеметкина, 1881. С. 83.

привело к значительному сокращению ввоза сельди из-за границы: отправка заграничных сельдей по Риго-Динабургской дороге уменьшилась на целую треть. Орловско-Витебская дорога в 1872 г. получила 100 тыс. пудов сельдей с Риго-Динабургской и 50 тыс. пудов с Царицынской железной дороги, а в 1875 г. уже только 42 тыс. пудов – с первой дороги и 404 тыс. пудов – со второй¹².

Справедливости ради надо сказать, что железнодорожный тариф на перевозку сельди по Грязе-Царицынской дороге был сравнительно высокий. Плата за перевозку частиковой рыбы, в том числе сельди по тарифу 1869 г., составляла 1/24 коп. с пуда и версты. Хотя по тарифу 1881 г. плата была понижена, тем не менее она оставалась еще высокой – для попудных перевозок 1/21–1/30 коп. с пуда и версты в зависимости от станции назначения, для повагонных – 1/20–1/33 коп. (табл. 2). Это вызывало жалобы и ходатайства о понижении тарифа со стороны астраханских рыбопромышленников¹³.

Таблица 2

Попудная и повагонная перевозка частиковой рыбы и сельди из Царицына до станций Грязе-Царицынской железной дороги по тарифу 1881 г.

Станция назначения	Расстояние от Царицына, верст	Плата с одного пуда и версты при попудной перевозке, коп.	Плата с одного пуда и версты при повагонной перевозке полными вагонами в 600 пудов, коп.
Лог*	118	1/21	1/20
Себряково	206	1/25	1/26
Астахово	292	1/28	1/29
Алексиково	329	1/29	1/30
Поворино	354	1/29	1/32
Борисоглебск	378	1/29	1/32
Хворостянка	549	1/29	1/32
Грязи	574	1/30	1/33

* При перевозке на расстояние менее 108 верст попудная и поверстная плата составляла 1/18 коп.

¹² Чупров А. И. Указ. соч. С. 155.

¹³ Кроль М. Указ. соч. С.44.

Железные дороги в современной России

Сегодня железные дороги в России составляют основу транспортного комплекса и имеют большое экономическое значение. В связи с географическими условиями страны и особенностями территориального размещения производительных сил, основные объемы перевозок товаров выполняются именно железнодорожным транспортом, а средняя дальность перевозок в 3–5 раз выше, чем в Западной Европе¹⁴. Поскольку эффективность промышленного производства в России ниже, чем в европейских странах, для поддержания российской экономики необходимо по мере возможности снижать железнодорожные тарифы.

Российский железнодорожный транспорт на сегодняшний день характеризуется, во-первых, полным отсутствием внутриотраслевой конкуренции. Во-вторых, слабо развита конкуренция между видами транспорта. Железные дороги являются, по сути, монополистом в перевозке так называемых массовых грузов – сырья и товарной продукции с невысокой степенью переработки. Железнодорожным транспортом перевозится более 90% каменного угля, руды, черных металлов, цемента, 80% химических и минеральных удобрений, 70% строительных грузов¹⁵.

В то же время возможно развитие конкуренции между железнодорожным и автомобильным транспортом на рынках контейнерных перевозок, перевозок скоропортящихся и товарно-штучных грузов мелкими партиями, ценных грузов срочной доставки и других товаров, требующих повышенной скорости и надежности. Кроме того, в период навигации отмечается конкуренция между водным и железнодорожным транспортом в области перевозок строительных и лесных грузов. Наконец, в перевозке нефтяных грузов конкурентом для железных дорог выступают трубопроводы.

¹⁴ Концепция структурной реформы федерального железнодорожного транспорта// Вопросы экономики. 1998. № 4. С. 73.

¹⁵ Ильин И. Проблемы реформирования федерального железнодорожного транспорта// Вопросы экономики. 1998. № 4. С. 105.

Решение проблемы конкуренции на транспорте видится в осуществлении реформы МПС, проводимой в России с 1998 г. В ходе уже завершившегося первого этапа произошло разделение функций государственного регулирования и хозяйственной деятельности. Был создан единый хозяйствующий субъект – акционерное общество «Российские железные дороги», 100% акций которого принадлежат государству.

Второй этап реформы предполагает осуществить в рамках единого хозяйствующего субъекта изменение организации управления. Должны быть сформированы внутренние дочерние общества, которые будут выделяться в виде конкурентного сегмента (грузовые и пассажирские перевозки, ремонтный комплекс).

Наконец, третий этап предусматривает постепенное формирование конкурентного сектора, целью которого является оказание давления на издержки и снижение транспортной составляющей в конечной цене продукции. Развитие конкуренции должно привести к снижению тарифных ставок как на грузовые, так и на пассажирские железнодорожные перевозки.

В контексте этих новых реальностей российской экономики интерес к изучению наследия видного русского экономиста А. И. Чупрова, а также к исследованию опыта одной из российских железнодорожных компаний – акционерного общества Грязе-Царицынской железной дороги, представляется, на наш взгляд, в высшей степени своевременным.



История мировой экономики для студентов

П. П. ЛУЗАН,
доктор экономических наук, профессор,
Смоленск
E-mail: imesmol@sci.smolensk.ru

Общие оценки

Можно считать удачным выход в свет в 2004 г. учебного пособия Р. М. Гусейнова по истории мировой экономики¹. Пособие заслуживает положительной оценки: во-первых, по объему оно доступно для студентов даже в условиях заочной формы обучения (всего 390 страниц, свыше 160 страниц занимают «Хронологические обзоры»). Во-вторых, язык и стиль изложения, как и в предыдущем пособии по истории экономики России, весьма доступен для понимания начинающему знакомство с предметом.

В-третьих, как стиль и язык, так и форма построения текста, в том числе «Вопросы с неочевидными ответами» в конце глав, ориентируют читателей на размышления и формулировки ответов на «загадки» типа: «Исходя из собственного опыта и знаний, попытайтесь найти элементы “восточной” и “западной” экономической жизни в одной стране – России» (глава 1).

Хронологические обзоры хотя и сокращают значительно объемы текста, но позволяют быстро осознавать или восстанавливать цепь событий, помогая воспринимать основной текст и его главные идеи.

Конечно, лучше бы иметь дело с приложениями событий в каждой главе (как в главе 3 в составе текста), но это может привести к раздроблению хронологических событий

¹ Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад – Восток – Россия. Учебное пособие. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2004. 552 с.

© ЭКО 2005 г.



и к их повторам. Хотя в ряде глав общая хронология дополняется ее конкретизацией в конце текста.

Индустриализация – главный критерий периодизации

Основные идеи, принципы и подходы автора к изложению истории мировой экономики проявляются как в самом названии подзаголовка пособия «Запад – Восток – Россия», так и в структуре текста. Учебник состоит из трех разделов: I. Экономика доиндустриальных цивилизаций (четыре главы); II. Экономика индустриальных цивилизаций (семь глав); III. Век перемен – к экономике постиндустриальной цивилизации (три главы). Основным объектом рассмотрения и анализа является экономика индустриальной цивилизации – семь глав из четырнадцати! В том числе России отведено пять глав.

Этот «индустриальный» подход к периодизации уже был отражен автором в учебном пособии по истории экономики России, изданном в 1999 г. Но так называемый «третий период» тогда был представлен для нашей страны в главе 7 «Россия реформируемая»².

В 2000 г., в издании под редакцией О. Д. Кузнецовой и И. Н. Шапкина, подобная периодизация проявилась в более решительной форме, начало постиндустриального общества было передвинуто на 40-е годы, а наша страна («Экономическое развитие СССР в 1945–1991 гг.») уже оказалась в нем. В издании Р. Гусейнова нет подобной спешки, и к веку перемен добавлено лишь направление движения к постиндустриальному обществу.

Периодизация развития с позиции степени индустриализации возможна. Но это ли главный критерий развития экономики? В большей степени он отражает уровень развития производительных сил, а не сам механизм экономических отношений, не систему экономических институтов. В тексте о многих институтах ведется повествование, но

² Гусейнов Р. История экономики России. Учебное пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», ЮКЭА, 1999.

не только не определяется их система, но и подобный термин – редкость. В главе 8 «Россия на пути к промышленной модернизации» поставлено три вопроса: «Была ли Россия капиталистической?», «Была ли Россия индустриальной?». И этот загадочный «крестьянский вопрос». Он и оказался главным в теме, а проблема промышленной модернизации осталась на обочине.

Глава 9 хотя и имеет название «Россия индустриальная», но с дополнением «Экономика государственного социализма». Начинается она с изложения «немарксистского марксизма», далее следуют «Вехи социалистической экономики», заключительный пункт – «Возникновение экономики государственного социализма». Здесь снова «крестьянский вопрос», политика борьбы с троцкизмом и кулаком, ГУЛАГ и тому подобное.

Иначе говоря – теория, идеология и политика. Главного вопроса – индустриализации – нет! Ей отведено лишь полторы странички, на которых рассматриваются общие итоги 1-й и 2-й пятилеток. В том числе приводится цифра 71%, якобы доля промышленности в валовом внутреннем продукте, которого тогда никто не знал и не измерял, а цифры имеют такое же значение, как и выполнение пятилетки за 3,5 года³.

В тексте не приводятся данные о пересчете степени выполнения среднегодовых темпов по пятилеткам, опубликованные в 1988 и 1989 гг. и показывающие, что в 1-й пятилетке они были выполнены лишь на 41% от заданий. Но после таких ярких цифр на страницах появляются сообщения о карточной системе и голоде 30-х годов, учреждении ГУЛАГа и законы типа «о пяти колосках».

Можно считать, что проблема индустриализации, поставленная во главу угла, не нашла необходимого рассмотрения и не получила доказательств в качестве исходной основы для периодизации. В свою очередь, данные об индустриализации, хотя и приведенные лишь по двум первым пятилеткам, не сопровождаются комментариями о значительной сте-

³ Гусейнов Р. История экономики России.

пени их завышения. Что обязательно нужно иметь в виду и молодым экономистам.

О критериях периодизации

Подходов к периодизации достаточно много. Известный российский историк В. О. Ключевский с позиции экономических, правовых и территориальных факторов обозначал четыре периода: 1. Русь Днепровская, городская, торговая; 2. Русь Верхневолжская, удельно-княжеская, вольноземледельческая; 3. Русь Великая, Московская, царско-боярская, вольноземледельческая; 4. Период Всероссийский, императорско-дворянский, период крепостного хозяйства, земледельческого и фабрично-заводского⁴.

По видам занятий это – торговля, вольное земледелие, крепостническое хозяйство, земледельческое и фабрично-заводское. Экономический фактор – виды занятий и формы собственности – отражен здесь достаточно четко.

Еще ранее, в 40-х годах XIX столетия, Ф. Лист выделил пять стадий развития: дикость, пастушество, земледелие, земледельческо-мануфактурная и коммерческая. Эти стадии нашли отражение у Р. Гусейнова в главе 3 «Особенности феодальной экономики России». Однако по этапам представлены лишь виды деятельности и изменяющиеся формы собственности, а коммерческие, то есть рыночные отношения, заменены финансовыми, в которых речь идет о деньгах, налогах и бюджетах.

Тому, что у Листа отмечено как «коммерческое», уделено лишь несколько страниц в главе 8 «Была ли Россия индустриальной?», где в основном рассматриваются проблемы индустриализации (железнодорожное и промышленное строительство), а так называемые «коммерческие проблемы» упомянуты лишь в связи с привлечением иностранного капитала⁵.

Далее в главе 9 «Россия индустриальная» рассматриваются «нетоварные отношения», в которых коммерческим

⁴ Ключевский В. О. Сочинения в девяти томах. М.: Мысль, 1987. Т. 1. С. 49–53.

⁵ Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад – Восток – Россия. С. 228–229.

места нет, в главе 13 – «Пирамиды хозяйствования», «Реформы сверху», «Что уже сделано?». А потом так называемое «Отступление четвертое и последнее. Вперед к победе феодализма!». Одним словом, разговор совершенно не о проблемах индустриализации! Зачем нужно было ставить эту проблему во главу угла, если о ней практически ничего не говорится?

Если же исходить из цивилизационного подхода к анализу истории экономики, то состояние индустриализации не может быть главным критерием уровня благосостояния нации, поскольку, как это было в России при Петре I, так и в СССР, основная часть промышленного производства и расходов бюджета (около 80%) была связана с ВПК. Поэтому в виде критерия периодизации необходимо использовать либо благосостояние народа (нации), что достаточно трудно определить в достаточные времена, либо уровень экономических, то есть рыночных отношений.

Ф. Бродель делил всю экономику (прошлую и настоящую) на три системы: материальная жизнь, рыночная экономика и капитализм⁶. Там, где была и есть материальная жизнь, то есть на первых этапах человеческой цивилизации, по мнению указанного автора, трудно найти экономические отношения. Поэтому и в рецензируемом пособии экономика «древнейших» «средневековых» цивилизаций представлена историческими литературными зарисовками и описаниями неолита, родоплеменных отношений, авторитаризма, влияния климата на жизнь племен и народов. Но оставим это археологам, историкам и географам. Не лучше ли экономическим историкам сосредоточиться на становлении экономических институтов как на условии формирования и содержания отношений рыночной экономики?

Основные терминологические понятия и формулировки

Казалось бы, содержание предмета должно в большей степени быть отражено в оглавлениях, формулировках

⁶ Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск, 1993. С. 22–23, 39–40.

основных вопросов глав, тем более что в аннотации автор ссылается на государственный образовательный стандарт.

Но если названия глав еще в пределах историко-экономической терминологии, то подразделы или параграфы в большинстве своем от нее далеки: «Это было недавно – это было давно»; «Восток – дело тонкое»; «К чему приводят бесплатные “хлеб и зрелища”»; «Неклассический феодализм»; «Великий интегратор»; «Немарксистский марксизм»; «Смена моделей и лидеров»; «Однополярный мир»; «Пирамиды хозяйствования»; «Реформы сверху...»; «Что уже сделано?» и тому подобное.

В литературно-художественном произведении такие фразы были бы находками, а в истории экономики это – сплошные загадки.

Статистические данные, их источники и подача

Цифровые данные используются автором достаточно активно, хотя среди них преобладают даты (года событий) или отдельные оценки объемов, километров дорог, миллионов тонн зерна и т. д.

В табличной форме представлено менее десяти материалов, среди которых есть и словесные. В целом они крайне недостаточно отражают главный объект цивилизационного анализа – развитие человека и авторский критерий периодизации – индустриализацию.

Публикуемые данные по СССР не комментируются с позиции оценки их правдоподобности, что нельзя признать допустимым (например, среднегодовые темпы роста макроэкономических показателей в процентах). Данные по четырем пятилеткам (табл. 13.1) были опубликованы в предыдущем пособии автора и без всяких замечаний. Хотя в данном пособии и имеются некоторые рассуждения на этот счет (С. 345), но они касаются либо системы управления, либо последствий.

А вот итоговый вывод: «В результате, с начала 80-х годов граждане нашей страны стали испытывать на себе серь-

езные социальные трудности: талонное распределение продуктов, изматывающие очереди за товарами повседневного спроса, полнейшее расстройство государственных финансов». Странное заключение. Дефицит существовал все советские годы, и о кризисе «наыворот» Н. И. Бухарин писал еще в конце 20-х годов.

Но Р. Гусейнов, приводя данные, не анализирует их реальность и не ссылается на замечания других авторов. Еще в 1988 и 1989 гг. были опубликованы результаты пересмотра правдоподобности данных за 1961–1985 и 1988 гг. Оказалось, что по приросту национального дохода, как и по производительности труда, они ежегодно завышались на 3–4%, с 1976 г. прирост практически исчез, а к концу 80-х показатели пошли на убыль. Пересмотр касался всех пятилеток, начиная с 1-й.

Отсутствие альтернативной оценки темпов роста и объемов производства не позволяет читателям понять причины дефицита и оценить реальность данных «о быстром росте» и времени начала кризиса.

Это относится и к финансовому кризису, который был постоянным явлением в СССР. Ранее от него можно было частично избавляться, проводя регулярные денежные реформы (как в 20, 30, 40, 60-х годах). Реформа 1947 г. была обозначена Сталиным как «последняя жертва», но уже в 1961 г. вновь проводился обмен денег 10:1, что позволило уменьшить размер дефицита и долга населению. Также можно было постоянно повышать цены, якобы снижая их. Но в 80-х годах возможность проводить денежную реформу по принципу 10:1 исчезла, и Павловский обмен проводился не с тем эффектом, как ранее.

Что касается системного кризиса, то в журнале «ЭКО», начиная с 1994 г., было опубликовано много материалов, показывающих, что он начался гораздо ранее 80-х годов.

С 1988 г., перейдя на исчисление ВВП, все поняли фактический уровень советского производства, который в 1989 г. составил лишь 17,7% от уровня США, а не 67 и 80%, как утверждалось ранее (и то при условии равенства рубля и доллара). Но при выезде за границу один доллар

выдавали лишь за 10 руб., а в Польше за него требовали уже 25 руб. Так что и ВВП, и национальный доход по своим размерам фактически были гораздо меньшего размера, чем указанные даже после пересчета.

Без подобного анализа статистические таблицы и бодрые слова ничего существенного о периоде советской экономики раскрыть не могут. В результате может получиться, что 50-е годы были «триумфом советской экономики»⁷.

Экономические институты – инструмент познания истории экономики

В учебном пособии экономические институты не нашли должного системного анализа. Частые упоминания денег и цен, банков и финансов, экономических кризисов, рынков услуг труда, заработной платы не могут восполнить отсутствие предметного рассмотрения всей системы институтов, позволяющей отразить степень, глубину изменений в экономике на определенном этапе развития. Тем более, что уровень и качество жизни, выражаемые в форме роста жизненного потенциала (критерия, введенного ООН), не оказались в числе признаков периодизации. Все это затрудняет понимание системы критериев истории экономики мира и стран.

Заключение

Об экономическом духе народа и его роли в экономической истории вопрос поставлен, но отражен в тексте крайне недостаточно. Оценка психологии великоросса, данная В. О. Ключевским, не утратила своего значения в сегодняшней России. А это один из основных ответов на вопрос автора: «Почему у нас хуже, чем у других?». Ответ Ключевского на этот счет многозначен: живем «задним умом»; ходим окольными путями; работаем «на авось» и т. д.⁸

⁷ Коммунист. 1988. № 17. С. 85; Наука и жизнь, 1989. № 4. С. 43; Ханин Г. И. 50-е годы – десятилетие триумфа советской экономики // ЭКО. 2001. № 11. С. 166–170; Лузан П. Был ли триумф советской экономики? // ЭКО. 2002. № 5. С. 151–160.

⁸ Ключевский В. О. Указ. соч. Т. 1. С. 315–317.

Рекомендуемая литература в основном содержит учебники и учебные пособия (в большинстве своем известные), изданные в 60–90-е годы прошлого века, и всего лишь три издания – XXI века. В качестве других источников можно отметить не часто рекомендуемые авторами сочинения Ф. Броделя, «Истоки», «Историю Востока». Другие источники указываются лишь в примечаниях.

Есть ссылки на И. Т. Посошкова, который еще в начале XVIII века обращал внимание на то, что Россия вывозит только сырье, а не готовые продукты; на С. Ю. Витте, на М. Вебера и историка Н. Рожкова.

Но нет упоминания о Ф. Листе, написавшем одну из первых работ (учебных пособий) по истории экономики (книга 1. «История») в объеме более 100 страниц, с характеристикой причин и условий подъема и падения ведущих стран Европы и Америки (включая Россию) в 40-х годах XIX века⁹. Тем более, что принципы экономической политики, сформулированные им в позапрошлом веке для Германии, имеют первостепенное значение для России, на что в конце XIX века указывал С. Витте, публикуя перевод сочинения Листа.

Было бы целесообразно рекомендовать к использованию отдел III из работы А. Смита, главы 23 и 24 из I тома «Капитала» К. Маркса, работы В. О. Ключевского из 1-го и 8-го томов, Ф. Листа не только первую, но и вторую книгу. Пора уже давно переиздать сочинение Ф. Листа, однажды изданное в России в полном объеме лишь в 1891 г. и недоступное для читателей; и частичное издание в переводе С. Ю. Витте, содержащее значительные комментарии о России, опубликованное в 1992 г. в журнале «Вопросы экономики»¹⁰.

Общая оценка: рецензируемое пособие – одно из лучших из числа опубликованных, но и в него требуется внести много уточнений, изменений и дополнений. На это будем надеяться.

⁹ Национальная система политической экономии. Сочинение доктора Ф. Листа. Пер. с нем. / Под ред. К. В. Трубникова. СПб, 1891. С. 452.

¹⁰ *Витте С. Ю.* Национальная экономия и Фридрих Лист // Вопросы экономики. 1992. № 2, 3.



НОВЫЙ ПОДХОД к изучению Азиатской России

**Алексеев В. В., Алексеева Е. В., Зубков К. И.,
Побережников И. В.** Азиатская Россия в геополитической
и цивилизационной динамике (XVI–XX вв.). М.: Наука,
2004. 600 с.

В. В. КУЛЕШОВ,
академик,
директор Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН,
В. А. ЛАМИН,
член-корреспондент РАН,
директор Института истории РАН,
Новосибирск

Рецензируемая монография, безусловно, станет заметным явлением в историографии освоения восточных регионов России – прежде всего, в силу принципиальной новизны заявленного авторами методологического подхода. Он базируется на рассмотрении Азиатской России как целостного социально-исторического организма (без ставшего уже навязчивой формальностью разграничения ее на Урал, Западную и Восточную Сибирь, Дальний Восток) и как одного из двух важнейших компонентов, сформировавших оригинальное лицо российской цивилизации.

Особую ценность представляет избранный авторами проблемно-тематический ракурс, объединяющий многообразные аспекты социально-экономического, административно-политического, социокультурного развития Азиатской России в интегрирующем фокусе ее геополитического и культурно-цивилизационного самоопределения.

Следует заметить, что в современной отечественной историографии развития востока России случаи применения геополитической и цивилизационной теории, обеспечивающей комплексный подход к анализу исторической реальности, чрезвычайно редки. Вызывает уважение научная

© ЭКО 2005 г.



смелость авторов, которые поставили своей задачей оценить многосторонний колоссальный вклад Азиатской России в развитие страны в качестве относительно самостоятельного «полюса» формирования русской исторической жизни, а не только ресурсного придатка или территориального резерва Европейской России.

Методологическая новизна и широчайший в проблемно-тематическом и хронологическом отношении фронт исследования (развитие Азиатской России за 400 лет ее нахождения в составе Российского государства) обеспечивают в высшей степени оригинальный, в ряде случаев совершенно новый взгляд на содержание и итоги исторических процессов, делая монографию без преувеличения «прорывным» научным достижением, открывающим новые горизонты осмысления прошлого и настоящего Азиатской России.

Прежде всего, следует констатировать, что заявленные авторами цели исследования можно считать полностью реализованными. Неподдельный интерес вызывают разделы монографии, посвященные геополитическому позиционированию Азиатской России в системе Российского государства и международных отношений в XVI–XX вв. Эти части работы лишены скучного пересказа событий, связанных с освоением восточных регионов России, и сфокусированы на решении крупных проблем, позволяющих высветить характерные для каждой исторической эпохи геостратегические зависимости между территориально расширяющейся Россией и тем внешним – природно-географическим, этническим, международно-политическим – окружением, которое ощутило влияние на содержание, направленность и формы русской экспансии на Азиатском континенте.

Заслуживает высокой оценки выдержанная в категориях геополитики концептуальная квалификация Азиатской России как особого геосоциального организма, сформированного доминирующим русским культурно-цивилизационным типом и сочетающего в себе черты осваиваемого «Нового Света» (что позволяет рассматривать освоение Азиатской России в русле «взрывной» европейской экспансии на вновь открытые территории Америки, Азии, Африки, Австралии) и зоны исторически длительных контактов России с политическими «центрами силы» и цивилизационными ареалами «культурной» Азии (в лице тюркско-исламской, монгольско-ламаистской, китайской, японской, корейской цивилизаций).

В монографии убедительно доказывается, что освоение русским народом Урала, Сибири и Дальнего Востока перманентно протекало в обстановке жесткой межцивилизационной конкуренции с другими геополитическими «центрами силы». Однако эта конкуренция была отмечена не только конфликтом, но и конструктивным межцивилизационным взаимодействием, подчеркивающим высокий адаптивный потенциал русской культуры. Именно эти исторические силы, как доказывают авторы монографии, сформировали оригинальное историческое лицо Азиатской России.

Эти положения находят свое развитие в сопоставительном анализе процессов освоения Азиатской России и колонизации Северной Америки. Проблема включения истории Азиатской России в широкий контекст опыта мировых колониционных процессов – актуальная призма, сквозь которую наглядно могут быть рассмотрены как общие черты этих процессов, так и специфика их локально-цивилизационных вариантов. Авторы закономерно подчеркивают отличия русского опыта продвижения на восток и «фронтира» Северной Америки, связывая их как с инвариантными свойствами исходных культурных «матриц», так и с социально-экономическим содержанием конкретных эпох. Выводы этой части работы обеспечивают богатый материал для осмысления проблем освоения Азиатской России в контексте мирового опыта.

Чрезвычайно интересны разделы монографии, посвященные административно-управленческому фактору освоения восточных регионов, который справедливо рассматривается авторами в контексте субцивилизационной специфики Азиатской России. Новизна подхода к раскрытию этой темы заключается в том, что сформированные на востоке административно-политические формы рассмотрены не столько как слепок с «русско-европейских» образцов, сколько как *самобытный опыт*, основанный на адаптации административной практики к новому кругу задач, возникающих в процессе освоения Азиатской России. Территория Азиатской России вплоть до XX в. служила своеобразным полигоном для апробации новых подходов к территориальному управлению.

В тесной связи с проблемами управления авторы рассматривают проблемы регионализма, который именно на востоке (прежде всего, в лице сибирского областничества) обретает наиболее зрелые политические и культурные формы.

Авторам удалось выработать сбалансированную точку зрения на этот феномен, который в условиях Азиатской России был, во-первых, отражением самобытного развития этой территории и стихийного складывания здесь зачаточных структур «гражданского общества»; во-вторых, своеобразным противовесом бюрократическому централизму столичной власти. В этом качестве регионализм Азиатской России отличался значительным конструктивным потенциалом, осознанным, взвешенным подходом к реформированию политических структур, и практически никогда не граничил с политическим сепаратизмом. Авторские выводы по данному разделу могут с полным правом рассматриваться как модель для анализа феномена регионализма.

Завершающие разделы книги посвящены оценке вклада регионов Азиатской России в экономический, социально-политический и культурный прогресс Российского государства на различных исторических этапах. Рассматривая роль Азиатской России в развитии экономики страны, авторы не ограничиваются констатацией критического значения ресурсов Урала и Сибири в поддержании позитивной экономической динамики России, но подчеркивают более глубокое и разностороннее воздействие опыта хозяйственного освоения восточных территорий на процессы модернизации в масштабе всего российского общества.

Совершенно новой, свежей в содержательном отношении является попытка рассмотреть вклад Азиатской России в социальное развитие и формирование политической культуры российского общества. Хотя авторы часто ограничиваются только постановкой проблем, основные линии их анализа представлены в работе достаточно полно.

Монография хорошо выстроена композиционно, снабжена проблемными, содержательными в концептуальном отношении «Введением» и «Заключением». Авторские выводы опираются на богатую историографическую традицию и в то же время отличаются в большинстве случаев новизной и смелостью научных подходов. То, что не во всех частях монографии это прослеживается в одинаковой степени, нельзя поставить в упрек авторам, поскольку здесь очень многое зависит от разработанности конкретных тем.

Монография «Азиатская Россия в геополитической и цивилизационной динамике (XVI–XX вв.)», вне всяких сомнений, вносит существенный вклад в разработку самых актуальных проблем отечественной истории.

О римском стабилизационном фонде, или — не философствуй...

Однажды, в правление императора Нерона, мировые цены на энергоносители резко подскочили вверх, что позволило императорскому правительству и римскому сенату принимать годовые бюджеты с заметным профицитом, увеличить в несколько раз золотовалютные резервы Центробанка, а, главное, образовать некий стабилизационный фонд, объем которого составил аж 1 триллион сестерциев. При этом состояние экономики, армии, науки и культуры в империи оставалось плачевным. Тогда римляне, не сумев достучаться до Нерона, обратились за разъяснениями к его наставнику, известному философу Сенеке.

— О Сенека! — сказали они. — Что стабилизирует этот фонд? Нашу нищету, что ли?!

На это философ ответил вполне по-философски:

— Фонд стабилизирует императорскую власть в первую очередь. Ну представьте на минутку — цены на энергоносители резко вдруг упали, и императору не из чего платить жалование отряду особого назначения, именуемому «Преторианской гвардией». Будут ли озлобленные преторианцы защищать цезаря, задолжавшего им содержание за много месяцев? Будут ли они разгонять несанкционированные митинги римлян и принимать участие в галльской контртеррористической операции? Конечно, нет! А при наличии жирного стабилизационного фонда власти предрержащие смогут продержаться до очередного подорожания на мировом рынке энергоносителей, коими так богата наша империя.

Не продержались...

Ну а Сенека за свою философскую откровенность принял яд по личному указанию Нерона... Не философствуй!

Э. ВЕЙЦМАН,
Москва



Мэрфология

Программа по проведению реформ в России:
«Сделать людей богатыми и счастливыми» (список
людей прилагается).

Мы всегда готовы прийти на выручку. Была бы
выручка.

В жизни всегда есть место подвигу. Надо только
быть подальше от этого места.

Меньше знаешь — лучше спишь, больше знаешь —
лучше ешь.

Жизнь не удалась, но попытку засчитали.

Жить на пенсии было бы замечательно, если бы
знать, как тратить время, не тратя денег.

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 7. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.06.05.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2300. Заказ 447.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Нестареющие истины

Землепашец, стоящий на своих ногах, гораздо выше джентльмена, стоящего на коленях.

Большая империя, как и большой пирог, легче всего объедается с краев.

Бенджамин Франклин

Чем ближе государство к падению, тем многочисленнее его законы.

Тацит Публий Корнелий

