

Россия и ВТО



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

5 (371) 2005

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель
Государственного научно-
исследовательского учреждения «Совет по
изучению производительных сил»,
академик РАН, Москва

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

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

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

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

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

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

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



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 КУЗНЕЦОВА И. П.
ВТО: история, основы функционирования, проблемы
- 19 ВОРОНОВ Ю. П.,
КИБАЛОВ Е. Б.,
КРАСНОВ О. С.
На игле навечно?
О строительстве нефтепроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан»
- 27 КОРЖУБАЕВ А. Г.
С учетом государственных интересов

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 30 ЕРШОВ Ю. Л.
Интеграл будет отрицательный?

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 41 ЧЕРКАСОВА В. А.
Сценарное планирование в деятельности предприятия в условиях формирования инфраструктуры российского бизнеса

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 55 То Кен Сик
Доля фабриканта (о подходе к управлению акционерным капиталом предприятия)

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 64 РЕМЁННЫЙ А. Н.
О малом и среднем бизнесе в сфере высоких технологий
- 73 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.
Русский креатив
Наступит ли первое марта?

МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР

- 83 ФИЛАТОВ А. С.
Россия в изменяющемся мире

«ЭКО»-ИНФОРМ

- 94, 140

УПРАВЛЕНИЕ

- 95 ЗАУСАЕВ В. К.,
ВОРОНЦОВА Л. С.,
ПУСТОВИТ И. А.
Возможны ли цивилизованные отношения бизнеса и власти?

ОТРАСЛЬ

- 108 ПЕТРОВ В. В.
Нефтяная геополитика
- 124 ЛЕСНЫХ В. В.,
ПОПОВ Е. В.
Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности

РЕГИОН

- 141 ХРУСТАЛЕВ Е. Ю.
Военно-экономические проблемы и региональная политика

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 151 ВОЛКОВА Н. В.
Адаптация молодых специалистов г. Бийска

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 162 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.
Военная экономика
Н. А. Вознесенского

«ЭКО» – 35 ЛЕТ

- 175 ЩЕРБАКОВА Л. А.
Связь времен

POST SCRIPTUM

- 185 БЕЛЕНЬКИЙ М.
Глупость – категория экономическая
- 192 Осмысливая происходящее

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco

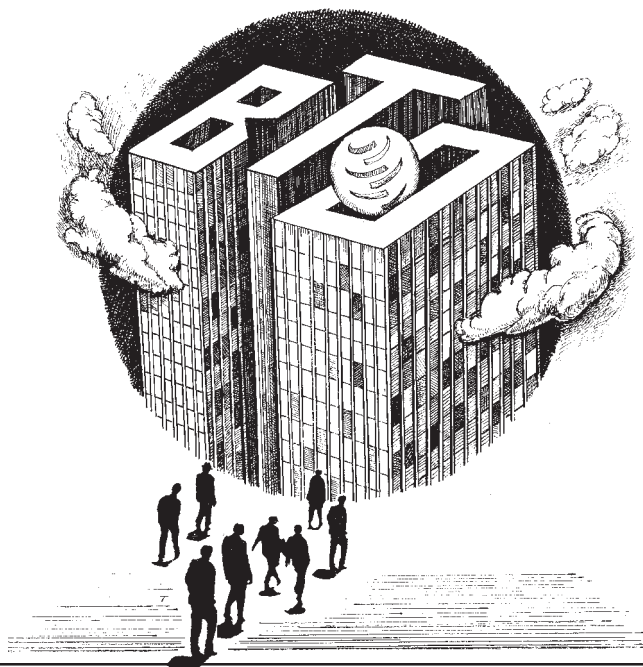


В последние годы руководство страны приняло ориентацию на активное включение России в различные международные организации. Вступление во Всемирную торговую организацию, которая объединяет 148 стран мира и регулирует более 96% общемирового товарооборота, президент России провозгласил приоритетной задачей экономического развития.

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

ВТО: история, основы функционирования, проблемы

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



В современном мире активно развиваются процессы глобализации, характеризующиеся массовым перемещением товаров, услуг, капитала и быстрым распространением достижений научно-технического прогресса. В результате растёт зависимость стран и регионов друг от друга, складывается целостная система мировой экономики. С середины прошлого века возникла и активно совершенствуется система управления мировым хозяйством. Были созданы международные органы: ООН – политический аспект, ГАТТ/ВТО – внешнеторговый, ЮНЕСКО – культурный, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ) – валютно-финансовый и другие многочисленные специализированные организации (ВОЗ, ФАО и др.). Широкое распространение получили региональные объединения разного уровня интеграции.

Россия – одна из крупнейших стран мира, но её участие в мировых связях незначительно: удельный вес в мировом экспорте товаров составляет 1,7%, услуг – 0,7%, в импорте товаров – 0,8% и услуг – 1,2%. В накопленных объёмах прямых иностранных инвестиций (ПИИ) доля России – 0,3%¹. Структура производства ВВП и экспорта существенно смещена в область производства сырьевых товаров и товаров традиционных технологий в ущерб высокотехнологичным отраслям. Таким образом, Россия не использует в достаточной мере внешнеэкономические связи и выгоды от участия в международном разделении труда. Кроме того, не являясь членом Всемирной торговой организации (ВТО), страна не принимает участия в регулировании международных правил внешнеторговой деятельности.

История создания

Всемирная торговая организация была учреждена в 1994 г. как преемница Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Разработка последнего началась в конце второй мировой войны и завершилась в 1947 г. подписанием 23 странами многостороннего межправительственного соглашения о режиме торговли и торговой политики,

¹ Оболенский В. П. Внешнеэкономические связи России. Возможности качественных изменений. М.: Наука, 2003. С. 4.

которое определяло правила международной торговли и процедуры разрешения торговых конфликтов.

За время существования ГАТТ было проведено восемь раундов международных торговых переговоров. Последний, так называемый «Уругвайский раунд» (1986–1994 гг.), завершился разработкой пакета документов, ставших правовой базой современной международной торговли. На его основе ГАТТ было преобразовано во Всемирную торговую организацию, которая начала функционировать с 1995 г. Странами-учредителями стали все участники ГАТТ (128 государств), которые представили списки обязательств по товарам и услугам и ратифицировали пакет соглашений Уругвайского раунда.

Наряду с постоянными членами в ВТО присутствуют так называемые наблюдатели. Статусом наблюдателя обладают как отдельные страны (например, Россия), так и более 60 международных организаций, в том числе ООН, ЮНКТАД, МВФ, МБРР и др., региональные группировки, товарные ассоциации.

ВТО, в отличие от ГАТТ, имеет статус юридического лица. Существенно расширилась сфера ее деятельности: новые соглашения касаются торговли услугами и торговых аспектов интеллектуальной собственности. ВТО имеет более отлаженный механизм принятия решений и контроля за их выполнением.

Были внесены изменения и во взаимоотношения с развивающимися странами. При вступлении в ВТО им предоставляются относительно более мягкие условия и более продолжительный период реализации их обязательств. Кроме того, они могут повышать таможенные тарифы для защиты своей экономики, а развитые страны обязуются снижать свои тарифы на товары из развивающихся стран.

Новые правила определили более жёсткие условия для стран-членов ВТО. По новым правилам необходимо привести национальное законодательство, нормативные акты и административные правила в соответствие с соглашениями, составляющими правовую основу ВТО².

² Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Всемирная торговая организация (ГАТТ/ВТО). Сборник документов и рабочих материалов / www.economy.gov.ru

Пакет документов, на основе которого строится деятельность ВТО, включает более 50 «Международных торговых соглашений». Помимо решения о преобразовании ГАТТ в ВТО, пакет содержит четыре приложения.

1–А. Многосторонние соглашения по торговле товарами (Генеральное соглашение по тарифам и торговле; соглашения по сельскому хозяйству, по применению санитарных и фитосанитарных мер, по техническим барьерам в торговле, по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, по таможенной оценке товаров и др.).

1–В. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

1–С. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

2. Понимание в отношении правил и процедур разрешения споров.

3. Механизм обзоров торговой политики.

4. Необязательные многосторонние торговые соглашения (по торговле гражданской авиацией и по правительственным закупкам).

Кроме того, в систему соглашений входят секторальные соглашения (тарифные инициативы): по гармонизации торговли химическими товарами, по информационным технологиям и др.

Система «щитов» и «мечей»

Система соглашений основывается на уравнивании так называемых «мечей» и «щитов». Первые (правила) – это обязательства по открытию рынка, снижению торговых барьеров, ограничения для правительства вмешиваться в рыночную экономику, поддерживать национальных производителей. Вторые (исключения из правил) – меры по защите национального рынка, необходимые для стимулирования экономического роста, защиты национальной экономики. Реальное значение каждого обязательства проявляется лишь при рассмотрении его в комплексе взаимодействия «меча» и «щита».

Принципы, на основе которых строятся торговые соглашения ВТО, следующие.

- Взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования. Это означает, что, если для какой-либо страны снижаются пошлины, это распространяется на все страны ВТО. Это правило называют также торговлей без дискриминации.

- Взаимное предоставление национального режима: режим для иностранных компаний должен быть не менее благоприятным, чем для отечественных (в том числе и в области налогообложения).
- Регулирование торговли преимущественно тарифными методами, отказ от количественных ограничений (за исключением особых случаев).
- Развитие международной торговли путём специализации на производстве конкурентоспособных товаров.
- Обеспечение предсказуемости и прозрачности (транспарентности) торгового режима путём мониторинга торговой политики и обязательности уведомления (нотификации) о вводимых торговых мерах.
- Запрещение или ограничение использования субсидий для производства отечественных товаров, поскольку они создают конкурентные преимущества и искажают нормальный процесс ценообразования³.
- Применение специального и дифференцированного режима для развивающихся стран.
- Разрешение торговых споров путём консультаций и переговоров.

ВТО осуществляет по отношению к членам организации следующие функции:

- ✓ контроль за соблюдением торговых соглашений и договоренностей;
- ✓ проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций;
- ✓ наблюдение за торговой политикой;
- ✓ разрешение торговых споров;
- ✓ техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО;
- ✓ сотрудничество с другими международными организациями;
- ✓ прием новых членов.

Осуществляя государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, каждая страна-член ВТО должна соблюдать принятые правила игры и обязательства, ко-

³ По правилам ВТО субсидии подразделяются на три группы: запрещённые; разрешённые, но наказуемые (если доказывается, что они нанесли серьёзный ущерб другой стране – взимаются штрафы); разрешённые, ненаказуемые – предоставляются на научно-исследовательские работы, охрану окружающей среды, региональные программы.

торые не всегда соответствуют её интересам и проводимой торговой политике. Способом как-то разрешить эти противоречия являются упомянутые выше «щиты», т. е. исключения из правил, закреплённые в соглашениях.

Так, принципы режима наибольшего благоприятствования и национального режима содержат ряд исключений, которые касаются интеграционных объединений (таможенные союзы и зоны свободной торговли); помощи развивающимся странам и странам с переходной экономикой; государственных закупок товаров и услуг для нужд государства; мер, направленных на защиту безопасности страны; мер, направленных на защиту общественной морали, жизни и здоровья людей, животных и др. (эти меры, в отличие от государственных закупок, могут быть опротестованы).

Обязательства по предоставлению национального режима, например по услугам, должны быть зафиксированы в Перечне специальных обязательств. При этом особо должны быть оговорены изъятия из национального режима. В противном случае член ВТО обязан будет такую услугу предоставить.

Принцип отказа от количественных ограничений (квоты, импортные или экспортные лицензии и др.) имеет исключения, если возникает необходимость ликвидировать нехватку продовольствия или других основных товаров на внутреннем рынке или обеспечить платёжный баланс (в случае его серьёзного дефицита).

Субсидии достаточно широко применяются, особенно развитыми странами, для защиты внутреннего рынка в случаях:

- резкого роста импорта (специальные защитные меры – увеличение импортных тарифов, введение импортных квот);
- импорта по демпинговым ценам (антидемпинговые меры – антидемпинговые пошлины, принятие ценовых обязательств);
- использования неразрешённых субсидий (компенсационные меры – компенсационные пошлины, обязательства).

Для применения селективных мер защиты требуется доказать резкий рост импорта и существенный ущерб или его угрозу, а также провести расследование. Эти меры всегда вводятся на определённый срок, необходимый для устранения ущерба или его угрозы.

Что касается введения антидемпинговых мер (сам демпинг не запрещен), то здесь необходимы:

- ❑ обоснованная жалоба промышленности страны-импортера по результатам специального расследования;
- ❑ доказательства того, что демпинг наносит материальный ущерб (или создает его угрозу) национальной промышленности или ведет к замедлению становления соответствующей отрасли.

Компенсационные меры призваны нейтрализовать влияние специфических субсидий (предоставляются выборочно какому-либо предприятию, отдельной отрасли) иностранного государства, если они наносят или создают угрозу материального ущерба отечественным предприятиям либо сдерживают развитие отечественного производства. Процедура определения необходимости введения таких мер аналогична антидемпинговой процедуре. Компенсационные меры вводятся на определенный срок (не более пяти лет).

В отношении всех специфических субсидий *обязательно* уведомление ВТО по достаточно подробной форме, в которой указываются: наименование программы субсидирования; период, за который предоставляются данные; цель субсидирования; основания для его предоставления; описание формы субсидий (грант, кредит, налог и др.); кому и каким образом предоставляется субсидия; её объем на единицу товара; срок действия; данные по эффекту, оказываемому на торговлю.

Меры регулирования в сельском хозяйстве мягче, чем в промышленности. Они касаются главным образом регулирования субсидий и широко используются развитыми странами (США, Японией, ЕС), поскольку сельское хозяйство рассматривается как фактор, определяющий социальное спокойствие и национальную безопасность.

Приведенные примеры не претендуют на сколько-нибудь подробное изложение защитных мер государственного регулирования, не говоря уже о регулировании торговой деятельности в целом. Задача ставилась другая, а именно, показать:

- ✧ сложную систему взаимосвязи правил и исключений;
- ✧ определенную размытость формулировок («существенный ущерб», «угроза существенного ущерба», «материальный ущерб», «защита нравственности, морали» и др.);

- ✧ необходимость подробного и регулярного уведомления ВТО о вводимых мерах (специфических субсидиях и др.).

Представляется, что все эти моменты ставят вопрос о необходимости организации серьезного обучения широкого круга специалистов, представителей деловых кругов, чиновников, связанных по роду своей работы как с экспортной деятельностью, так и с защитой внутреннего рынка.

Организационная структура ВТО

Высший руководящий орган ВТО – *Конференция министров*. Она проводится не реже одного раза в два года на уровне, как правило, министров торговли или министров иностранных дел стран-членов ВТО. Принимаются решения по наиболее важным вопросам, связанным с пакетом соглашений Уругвайского раунда. Всего состоялось пять конференций (в Сингапуре, 1996 г.; в Женеве, 1998 г.; в Сиэтле, 1999 г.; в г. Доха, Катар, 2001 г.). Последняя, пятая конференция проведена в сентябре 2003 г. (г. Канкун, Мексика)⁴.

Конференция утверждает специализированные комитеты, основные из них – Комитет по торговле и развитию; Комитет по ограничениям в целях обеспечения равновесия платежного баланса; Комитет по торговле и окружающей среде; Комитет по региональным торговым соглашениям.

Текущим управлением деятельностью ВТО между сессиями Министерских конференций занимается *Генеральный совет*. В его состав входят послы или главы представительств стран-членов при ВТО.

Генеральный совет отвечает за проведение обзоров торговой политики, разбирает торговые споры между членами ВТО, а также контролирует деятельность подчиненных ему органов – советов, которые осуществляют наблюдение за реализацией Генеральных соглашений по торговле товарами, услугами; по торговым аспектам интеллектуальной собственности и др. В рамках этих советов учреждены комитеты по соглашениям и переговорные группы, в состав которых могут входить любые члены ВТО.

⁴ Результаты двух последних конференций будут рассмотрены в следующем номере, в разделе «Современное положение ВТО».

Министерская конференция (или Генеральный совет) назначает Генерального директора ВТО. С 1999 г. по сентябрь 2002 г. эту должность занимал экс-министр Новой Зеландии Майк Мур. В сентябре его сменил бывший вице-премьер Таиланда Супачай Паничпакди.

В состав ВТО входят также десятки специализированных комитетов, рабочих и экспертных групп, которые занимаются такими вопросами, как проработка торговых аспектов окружающей среды, инвестиции, правила конкуренции, действия региональных торговых соглашений, развитие электронной торговли, а также прием новых членов.

Исполнительным органом ВТО является секретариат. В его подразделениях занято 500 штатных сотрудников. Он оказывает техническую поддержку различным советам и комитетам, техническое содействие развивающимся странам в анализе мировой торговли; консультирует правительства стран, желающих вступить в ВТО, и т. д.

Механизм функционирования

Финансирование деятельности ВТО странами-участниками осуществляется путем взносов, которые зависят от удельного веса страны в мировой торговле. На 2003 г. бюджет организации составил 143,1 млн швейцарских франков, или ориентировочно 96 млн дол. США.

Обращает на себя внимание процедура *принятия решений*. В международных организациях, например в МВФ, число голосов у той или иной страны зависит от её веса в мировой экономике и от взносов в эти организации. Так, США имеют в МВФ 17% голосов, а Камбоджа – 0,05%. Иначе обстоит дело во Всемирной торговой организации. Все соглашения и договоренности являются результатом переговоров между членами организации и, как правило, принимаются на основе консенсуса, хотя де-юре предусмотрено голосование. Толкование положений соглашений по товарам, услугам и по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность, а также освобождение от принятых обязательств (вейвер) – принимаются при 3/4 голосов. Поправки, не затрагивающие прав и обязательств

участников, а также принятие новых членов требуют 2/3 голосов (на практике, как правило, принимаются консенсусом).

Добиться согласия сторон очень не просто, особенно когда участников переговорного процесса – почти полторы сотни. Поэтому механизм согласования в ВТО всегда уделялось самое серьезное внимание. Некоторое представление об организации переговорного процесса можно составить по рассмотрению следующих процедур.

Урегулирование торговых споров

Главным органом по решению споров является Генеральный совет; основной способ разрешения конфликтов – *метод консультаций и переговоров*, обычно на уровне министерства иностранных дел или министерства торговли. Используются также так называемые *процедуры содействия примирению и посредничества*, которые оказывает Генеральный совет в лице его директора.

Если стороны не приходят к согласованному решению (на что даётся 60 дней со дня подачи жалобы), создаётся *Арбитражная комиссия* из трех независимых высокопрофессиональных экспертов в области торговли. Комиссия после определения наличия ущерба и его масштабов выносит в течение 3–6 месяцев решение судебного характера.

Любая из участвующих в споре сторон может подать апелляцию в *Апелляционный орган*, который состоит из семи специалистов в области международного права, избираемых сроком на 4 года. Решения последнего рассматриваются Генеральным советом и в случае одобрения обязательны для исполнения. В случае невыполнения применяются ответные меры, которые всегда носят временный характер.

Вся процедура строго регламентирована и выглядит достаточно сложной, но практика доказала её результативность. Примером является вынужденная отмена США в конце 2003 г. повышения таможенных тарифов на импорт стали в ответ на угрозу санкций со стороны ЕС, Японии и ряда других стран-членов ВТО. Последние опирались на решение Арбитражной комиссии и отклонение апелляции США Арбитражным органом.

Процедура присоединения к ВТО

Членом ВТО может стать любое суверенное государство или таможенный союз. Главные условия вступления – согласование с членами ВТО условий присоединения и приведение к моменту вступления национального законодательства и практики регулирования внешнеэкономической деятельности в соответствие с обязательствами, вытекающими из норм ВТО.

Сроки присоединения зависят от многих факторов. В первую очередь – от степени соответствия национального законодательства нормам и правилам ВТО, от жесткости переговорной позиции партнеров (которая, в том числе, зависит от баланса выгод и уступок). Немалую роль играет и политический фактор.

Как показывает опыт, этот процесс занимает приблизительно 5–7 лет. Однако переговорный процесс по присоединению Китая к ВТО длился 15 лет.

Процедура присоединения проходит в несколько этапов.

- ① Страна-соискатель направляет в Генеральный совет заявление о намерении присоединиться к ВТО.
- ② Генеральный совет рассматривает заявление и формирует Рабочую группу по присоединению. В нее входят заинтересованные в переговорах с кандидатом представители правительств стран-членов ВТО.
- ③ Кандидат, по требованию Рабочей группы, представляет:
 - меморандум о торговом режиме с подробной характеристикой системы регулирования торговли товарами и услугами;
 - копии законодательных и нормативных актов (по вопросам, подпадающим под действие соглашений ВТО);
 - информацию о заключенных международных торговых соглашениях.
- ④ После изучения меморандума и ответа на вопросы Рабочей группы начинаются переговоры об условиях присоединения по следующим направлениям: доступ на рынок товаров; обязательства в области сельского хозяйства; доступ на рынок услуг; системные вопросы.

Цель переговоров по доступу на рынок товаров – обеспечить нормативные конкурентные условия для действия национальных и иностранных экономических операторов. При этом присоединяющаяся сторона стремится обеспечить максимальные возможности для защиты внутреннего рынка⁵ и создать резерв для будущих тарифных переговоров, а ее оппонент – добиться наиболее благоприятных условий для доступа на рынок своих товаров и минимизировать переговорный резерв для присоединяющейся страны.

Основное направление либерализации рынка – согласование максимального уровня импортного тарифа по каждому товару (так называемое связывание импортного тарифа) и последующее его снижение.

Обязательства по доступу на рынок товара фиксируют начальный уровень тарифа, с которым страна вступает в ВТО, и его уровень, которого она должна достичь в течение фиксированного переходного периода.

Фактические данные ставок импортного тарифа по статистике импорта за 2000 г. приведены в табл. 1.

Таблица 1

Средневзвешенные величины ставок действующего импортного тарифа и их начальные и конечные уровни связывания

Средневзвешенные ставки	Действующий тариф (январь 2001), %	Начальный уровень связывания ставки пошлины, %	Конечный уровень связывания ставки пошлины, %
Сельскохозяйственные товары	14,70	34,71	25,11
Промышленные товары	9,73	14,32	9,84
По всей номенклатуре товаров (ТН ВЭД)	10,92	19,18	12,82

Источник: Средневзвешенные величины ставок действующего импортного тарифа ... Статистика / <http://www.wto.ru>

⁵ Для этого используется широкий набор инструментов (тарифные ставки, импортный тариф, применение селективных мер защиты, процедуры таможенной очистки, количественные ограничения импорта, дополнительные импортные пошлины, стандарты и процедуры сертификации, внутренние налоги и сборы, условия транспортировки, условия продажи и др.).

Член ВТО может выбыть из обязательств по связанному тарифу при условии, что другие члены согласны и что он предоставит соответствующую компенсацию пострадавшим торговым партнерам, например, более низкую ставку тарифа по другому товару или другую льготу.

Результатом таких переговоров является снижение импортных тарифов, что видно из табл. 2.

Таблица 2

**Изменение средневзвешенного уровня импортного тарифа
на промышленные товары отдельных
стран-членов ВТО и России**

Страна	1994 г.	2000 г.
США	5,4	3,5
ЕС	5,7	3,6
Япония	3,8	1,5
Южная Корея*	18,0	8,3
Индия*	72,2	32,4
Австралия	20,0	13,2
Россия**	17,2	13,7

* Связано 89% (Ю. Корея) и (68% Индия) импортных ставок.

** Снижение тарифов России не увязано с переговорами о присоединении к ВТО.

Источник: Всемирная торговая организация. Краткое пособие для бизнеса. М., 2001, С. 43, 44.

Снижение импортных тарифов, как правило, сопровождается ростом числа селективных мер защиты рынка.

В ходе *переговоров по обязательствам в области сельского хозяйства* должны быть согласованы максимальные объемы государственной поддержки сельскохозяйственным производителям и максимальный уровень экспортных субсидий, которые могут быть предоставлены новым членам для поддержки сельскохозяйственного экспорта после присоединения.

В целом положительный эффект от либерализации рынка товаров достаточно очевиден, однако на региональном или отраслевом уровнях результаты могут быть диаметрально противоположными.

Сложность *переговоров по доступу на рынок услуг* состоит в том, что их результаты, в отличие от переговоров по товарному рынку, трудно оценить количественно. Поэтому суть переговоров сводится к согласованию перечня ограничений, которые кандидат на вступление может применять для регулирования доступа на рынок конкретных услуг и определения перечня изъятий из режима наибольшего благоприятствования (перечень преференций), которые страна сможет применять после присоединения по отношению к отдельным членам ВТО.

В качестве основного показателя оценки результатов переговоров здесь обычно применяется секторный охват обязательств по доступу на рынок (например: «Деловые услуги» – профессиональные, компьютерные, НИОКР, услуги недвижимости, лизинг и пр.).

В разных странах-членах ВТО степень защиты национальных рынков услуг существенно различается. Последнее обстоятельство определяется целями промышленной и макроэкономической политики. Каждая страна согласует их с учетом требований ВТО и приоритетов своей национальной политики.

Переговоры по системным вопросам – наиболее трудные. Здесь нет исчерпывающего перечня обязательств.

Основными задачами переговоров являются:

- ▶ приведение национального законодательства в соответствие с международными правилами ВТО;
- ▶ обеспечение среды, в рамках которой будет осуществляться доступ на рынки (последнее реализуется через таможенное регулирование, таможенное администрирование, санитарные нормы и правила и др.).

Как правило, эти переговоры проходят не на двухсторонней основе, а в Рабочей группе. Их результатом должен стать Доклад Рабочей группы, который содержит следующие разделы, характеризующие присоединяющуюся страну:

- ▷ описание ее торгового режима и законодательства;
- ▷ обязательства, которые страна будет выполнять после присоединения (например, что в течение пяти последу-

ющих лет новый член сократит до определенного уровня число товаров, по которым цены устанавливаются государством).

- ⑤ Результаты всех переговоров по либерализации доступа товаров и услуг на рынки и по условиям вступления в ВТО страны-соискателя оформляются следующим набором документов:
 - ✓ Протоколом о присоединении (2–3 страницы) – констатирует завершение переговоров и содержит рекомендацию Рабочей группы принять кандидата в члены ВТО;
 - ✓ Приложением к Протоколу о присоединении, которое включает Доклад Рабочей группы; Обязательства по доступу на рынок товаров и по сельскому хозяйству; Обязательства по доступу на рынок услуг, включая перечень специфических обязательств и список изъятий из РНБ.

После обсуждения материалов, представленных Рабочей группой, Генеральный совет 2/3 голосов или консенсусом принимает решение о приеме нового члена.

- ⑥ После ратификации Протокола о присоединении в национальном парламенте и извещения об этом ВТО страна получает статус члена ВТО, а согласованный пакет документов становится частью документов ВТО и национального законодательства.

В целом переговорный процесс можно рассматривать как многосторонний и достаточно гибкий механизм, обеспечивающий либерализацию международных торговых отношений как путем выработки общих правил, так и индивидуальных исключений для отдельных стран на переходный период их адаптации. Нельзя не учитывать и тот факт, что в процессе переговоров происходит столкновение различных интересов, согласование которых и определит условия присоединения страны к ВТО.

Плюсы и минусы присоединения к ВТО

Последствия вступления страны в ВТО проявляются на разных уровнях.

На *уровне мирового сообщества* – возможность специализации стран на производстве и торговле наиболее выгодной для них продукцией, снижение торговых издержек, использование механизма решения торговых конфликтов.

На *национальном уровне* вступившая в ВТО страна благодаря режиму наибольшего благоприятствования на рынках стран-членов ВТО получает возможность существенно расширить поле своей хозяйственной деятельности. Она пользуется отлаженным организационно-правовым механизмом многосторонних товарных отношений, в том числе возможностью цивилизованно решать правовые конфликты вплоть до принудительного исполнения решений, принимает участие в разработке новых правил мировой торговли исходя из национальных интересов.

На *уровне отдельных граждан* появляются возможности более широкого выбора товаров и услуг, снижения цен благодаря конкуренции; рост экспорта приводит к росту занятости и доходов, следовательно, к росту налоговых поступлений, к росту возможностей государства повышать благосостояние граждан; и др.

Однако возможны и серьезные трудности, особенно на начальном этапе. Вступая в ВТО, страна отказывается от части своего суверенитета, предоставляя отечественные рынки иностранному капиталу, где ведущей силой выступают транснациональные корпорации; возникают ограничения в применении мер государственного регулирования, что особенно опасно для стран с переходной экономикой и бедных стран.

При равноправии всех членов определяющую роль в ВТО играет четверка стран: США, Канада, Япония, ЕС (рассматривается как одна страна), которые, естественно, имеют свои интересы. В частности, в открытии рынков потребительских товаров и услуг развивающихся стран, поскольку собственные перенасыщены.

Все это может привести к вытеснению отечественных производителей с внутреннего рынка, потере рабочих мест, снижению бюджетных поступлений, росту социальной напряженности и др.

В целом соотношение «плюсов» и «минусов» от вступления страны в ВТО зависит от условий присоединения на основе многосторонних и двухсторонних переговоров по вопросам доступа на рынок страны-претендента с заинтересованными странами-членами ВТО.

Кроме того, на это влияют многие другие факторы, в том числе уровень конкурентоспособности предприятий конкретных отраслей и регионов, наличие обоснованной национальной политики перехода к новым условиям развития, человеческий фактор (управленческие кадры, способность населения адаптироваться к новым культурным ценностям) и др.

Косвенным показателем эффективности вступления в ВТО обычно рассматривается тот факт, что за время существования ГАТТ/ВТО ни одна страна не вышла из ее состава. Однако следует помнить, что у беднейших стран нет другого пути, как вступить в ВТО, поскольку кредиты МВФ они могут получить только при условии членства в этой организации.

За время существования ВТО к этой организации присоединились 20 новых членов. Только за 1999–2003 гг. постоянными членами стали: Литва, Эстония, Грузия, Иордания, Оман, Латвия, Молдова, Китай, Тайвань, Камбоджа и Непал. Если присоединение бывших стран СССР проходило достаточно гладко и быстро, что отражает в первую очередь политические интересы Запада, то присоединение Китая заняло, как уже отмечалось, полтора десятилетия.

Продолжение – в следующем номере:

- **Вступление Китая в ВТО**
- **Современные проблемы ВТО.**

На игле навечно?

О строительстве нефтепроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан»

Ю. П. ВОРОНОВ,
кандидат экономических наук,
вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,
Е. Б. КИБАЛОВ,
доктор экономических наук, профессор,
зав. сектором Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
О. С. КРАСНОВ,
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Менеджмент на транспорте» Сибирского
государственного университета путей сообщения,
Новосибирск

Почему БАМ оказался невостребованным?

Этот вопрос вновь возник после того, как стало известно о принятом правительством РФ решении о строительстве новой нефтепроводной системы Восточная Сибирь – Тихий океан и о методах обоснования этого решения.

Существо решения, о котором идет речь, состоит в следующем. Предполагается строительство нефтепровода от Тайшета до Сковородино и далее до бухты Перевозная (район Находки) общей протяженностью более 4 тыс. км. Максимальная мощность нефтепровода составит 80 млн т нефти в год; суммарные инвестиционные затраты – порядка 11 млрд дол.; строительство нефтепровода планируется закончить в 2008 г. Как видим, по всем параметрам: объемам и расстояниям перекачки, уровню капитальных затрат и срокам строительства данный проект относится к разряду крупномасштабных и уникальных, т. е. является инвести-

© ЭКО 2005 г.



ционным мегапроектом. Напомним, что Байкало-Амурская магистраль (БАМ) обошлась нам примерно в 10 млрд дол., до состояния «пускового комплекса» строилась 15 лет, а по проекту «в полном объеме» не достроена и сегодня.

Проект нефтепровода мыслится его инициаторами как двухэтапный. Первый — строительство участка нефтепровода от Тайшета до Сковородино. На этом этапе нефть из Сковородино до Находки будет поступать по железной дороге. Естественно, этой железной дорогой будет электрифицированный Транссиб, мощности которого сегодня используются не полностью. Второй — строительство участка нефтепровода от Сковородино до Находки. Смысл подобного разбиения проекта в том, что смешанным трубопроводно-железнодорожным маршрутом на первом этапе предлагается транспортировать 24 млн т добытой в Западной Сибири нефти в год, а для заполнения трубы до проектных объемов на втором этапе недостающие 56 млн т намечается добывать на месторождениях Восточной Сибири и Республики Саха (Якутии).

Как видим, в этом проекте БАМ, который в экономическом аспекте проектировался как нефтевозная дорога к Тихоокеанскому побережью, остается невостребованным. Хотя известно, что из-за недогрузки магистраль до сих пор является убыточной, и эти убытки влияют на результаты хозяйственной деятельности РАО «Российские железные дороги» (РЖД), точнее, распределены между его Дальневосточным и Восточно-Сибирскими филиалами. Известно также: лоббисты из Минпромэнерго России сумели убедить правительство, что маршрут транспортировки нефти в обход БАМа эффективнее варианта Минтранса РФ и РАО РЖД, которые предлагали потратить всего 0,5 млрд дол. на обустройство железнодорожных перевозок в направлении Дальнего Востока с использованием Байкало-Амурской магистрали.

Но дело не только в более чем 20-кратной разнице затрат на проект энергетиков, который принимается, и на проект железнодорожников, который отвергается. Мы не обсуждаем и вопрос о том, чье лобби оказалось более эффективным на федеральном уровне.

Во-первых, известно, что в затратах на железнодорожные перевозки 30% составляют постоянные расходы. Следовательно, уменьшение объемов перевозок автоматически приводит к увеличению стоимости перевозок единицы груза. Эта закономерность справедлива как в отношении БАМа, так и в отношении Транссиба. Более полная загрузка железной дороги означает, что появляется объективная возможность для понижения железнодорожных грузовых тарифов. Но запараллеливание трубопровода и железной дороги – это взаимоневыгодная конкуренция, поскольку и для «трубы» доля постоянных расходов высока – примерно 25%. Получается, что мы сталкиваем две локальные естественные монополии, которые не могут бросить все и уйти в сторону, даже если одна из них проиграет другой в конкурентной борьбе.

Следует также напомнить, что в советское время интенсивность движения по Транссибу вдвое превышала среднюю интенсивность перевозок по железным дорогам США. И этим во многом объяснялась относительно низкая себестоимость железнодорожных перевозок в восточных районах страны.

Во-вторых, результатная часть проекта, по которой намечается на втором этапе добывать 56 млн т нефти в год в Восточной Сибири, представляется неоправданно оптимистичной, принимая во внимание относительно небольшой объем разведанных запасов углеводородов в этом регионе, возможные темпы увеличения минерально-сырьевой базы, сложные горно-геологические условия залегания нефти и гарантированный уровень коэффициентов ее извлечения из пласта и т. д. Все эти показатели сегодня формулируются в вероятностных терминах, и, по нашей оценке, риск, связанный с осуществлением варианта Минпромэнерго РФ, чрезвычайно высок.

Смущает также и то, что высокие риски реализации своего проекта его инициаторы хотят разделить с нами, налогоплательщиками, так как деньги на его финансирование будут получены от системы «Транснефть», пока еще являющейся государственной. Иное дело, если бы очередной «проект века» его инициаторы намеревались осуществить

за свой счет, т. е. в режиме частного предпринимательства. Тогда, как говорится, «и флаг вам в руки». Платите налоги государству, соблюдайте экологические ограничения и можете строить трубу хоть к побережью Чукотского моря. Но собрать под инвестиционный проект 11 млрд дол. для строительства чего бы то ни было на самом краю обжитой земли совершенно нереально. А подконтрольный бюджет полностью исполнительной власти – вот он, под рукой! И вряд ли кто сможет помешать любой самой бессмысленной трате государственных средств.

Методы, которые используются

Теперь о методах, с помощью которых критикуемое нами решение было обосновано. Судя по публикации*, авторы обоснования опирались на официальные методические материалы по оценке инвестиционных проектов. Слабость такого подхода состоит в том, что упомянутые материалы пригодны для оценки и обоснования «малых» (локальных) проектов в условиях определенности и лишь отчасти – в условиях риска. Что же касается проектов крупномасштабных (глобальных), предлагаемых к реализации в условиях большой неопределенности (т. е. в условиях суперриска), официальные методики ничего, кроме деклараций, не содержат, и рабочим инструментом для оценки эффективности (принятия или непринятия) инвестиционных решений того класса, о котором идет речь, быть не могут. Дело здесь в том, что крупномасштабные инвестиционные проекты типа того, о котором идет речь, в силу своей масштабности влияют на систему цен и нормативов эффективности экономики в целом и поэтому адекватно оценены на их основе быть не могут. Наука здесь предлагает два подхода: либо для оценки народнохозяйственной эффективности глобальных проектов пользоваться моделями национальной экономики (в данном случае – России), либо системой конверсионных цен, рекомендуемой Всемирным банком. В первом случае

* См.: *Герп А. А.* и др. Восточный коридор нефтепроводов: сравнительная экономическая эффективность вариантов // Регион: экономика и социология. 2004. № 4. С. 157–172.

можно использовать модели семейства ОМММ (оптимизационные межрегиональные межотраслевые модели), многие годы разрабатываемые в ИЭиОПП СО РАН. Во втором – пытаться учесть влияние на цены монополистов, уровней налогов, субсидий и пошлин, а также неучтенных внешних эффектов и общественных благ. И в том и другом случаях, как показывает наш опыт, невозможно обойтись без многотуровых экспертиз.

На последнем замечании остановимся специально. Использование экспертов в качестве генераторов информации и оценщиков альтернатив в развитых странах Запада является общепринятой процедурой в процессе принятия сложных решений и их реализации. Функционирует эшелонированная система прохождения идей и всех последующих проектных проработок, обладающая обратными связями (конкурсы, общественная экспертиза, утверждение вышестоящими инстанциями, привлечение независимых экспертов, специальные рассмотрения и т. п.), т. е. система включает в себя цепочку экспертных оценок и заключений. На системе информационного обеспечения, построенной на аналогичных принципах, базируются не только крупномасштабные инвестиционные проекты, но и практически любые, затрагивающие не только интересы общества в целом, но и «мест» дислокации проектов.

А что же у нас? По известной еще с советских времен традиции проекты любого масштаба и значимости нуждаются в глубоких технико-экономических обоснованиях, а учет социальных, экологических и иных последствий лишь декларируется, но на принятие решений практически влияет мало (ситуация А). Нередко то, что стоит за термином «иные последствия», является латентной причиной реализации конкретного проекта вопреки его экономической неэффективности и социальной неприемлемости (ситуация Б).

К чему это приводит?

Рассмотрим на конкретном примере ситуацию А. В начале 30-х годов прошлого века практически одновременно были «запущены» два крупномасштабных проекта – Анга-

ро-Енисейский в России и проект освоения долины реки Теннесси в США. Первый опирался на технократическую концепцию энерго-производственного цикла Н. Н. Колосовского, второй был частью «нового курса» президента Рузвельта, и энергетическое ядро этого проекта сразу понималось как средство для достижения социально-экологических целей.

Результаты говорят сами за себя: экономически застойный район долины реки Теннесси, где прежде регулярно повторялись разрушительные паводки, а в заболоченной пойме люди болели и умирали от пеллагры – сегодня один из наиболее привлекательных, устойчиво развивающихся регионов США. А что же долина реки Ангара? Сама река отравлена стоками, ангарская сосна по берегам хищнически вырублена (или дорубается), а субъекты РФ – Республика Бурятия и Иркутская область – не могут поделить природную ренту, получаемую от эксплуатации уникальной экосистемы «Ангара – оз. Байкал». О том, как живет и почему вымирает коренное и старожильческое население в этом регионе, мало кто знает.

Ситуация Б имеет прямое отношение к нашей статье и касается самого БАМа и прилегающей к нему зоны. Известно, что Байкало-Амурская магистраль построена в качестве рокадной железной дороги вдоль линии фронта борьбы с китайским агрессором, если он вторгнется на нашу территорию. В период обострения российско-китайских отношений такой «железнодорожный ответ» был логичен и традиционен: со времен Витте железные дороги в России строились, прежде всего, как политические и военно-стратегические, а уж потом выяснялась их экономическая эффективность. Так же было и с БАМом – декларировалось освоение природных ресурсов зоны БАМа и создание в этой зоне 14 ТПК, т. е. реализация модернизированного, но все того же упомянутого выше технократического подхода. Кроме того, как уже говорилось, магистраль в проектировках Госплана СССР презентовалась как будущая нефтевозная дорога.

Известно, что и этот проект кончился ничем, денег на освоение зоны БАМа не оказалось ни у власти советской, ни у нынешней, а первостроители БАМа остались без рабо-

ты после окончания строительства собственно железной дороги, и ныне действует программа их отселения из этой зоны. А немалая часть тех, кто остается жить даже в столице БАМа, в г. Тынде, до сих пор обретаются в щитовых бараках, построенных 30 лет назад. Сама же магистраль оказалась малодейственной железной дорогой.

Возвращаясь к вопросу о целесообразности строительства нефтепровода, акцентируем внимание на том, что широкомасштабное освоение восточносибирских ресурсов углеводородного сырья, конечно же, немыслимо без магистрального нефтепровода с выходом на Тихоокеанское побережье и возможностью ответвления на Китай. Но в условиях пока еще недостаточного для крупномасштабной добычи объема подготовленной минерально-сырьевой базы, большой капиталоемкости и значительной инерционности процесса открытия и освоения месторождений нефти и газа нам представляется более целесообразной следующая схема транспортировки нефти.

Сначала необходимо построить систему нефтепроводов от уже открытых и являющихся базовыми для разработки месторождений (Юрубченского в Красноярском крае, Верхнечонского в Иркутской области, Талаканского в Республике Саха (Якутия) и других прилегающих к этой системе нефтепроводов месторождений) до Усть-Кута, а затем осуществлять перевозку нефти по БАМу. Параллельно необходимо будет резко увеличить объемы геологоразведочных работ, значительно расширить минерально-сырьевую базу, позволяющую выйти на запланированные уровни добычи нефти и затем продолжить строительство магистрального нефтепровода в восточном направлении. Такой подход, учитывающий и поэтапное освоение углеводородных ресурсов, и взаимодействие трубопроводного с железнодорожным транспортом, с народнохозяйственных позиций окажется, на наш взгляд, более эффективным.

От внимания сторонников проекта нефтепровода ушли еще два аспекта проблемы. Во-первых, одно дело, когда говорится относительно того, как снять экономику России «с нефтяной иглы». Эти рассуждения, в конце концов, сводят-

ся к благопожеланиям, не отражающимся на стратегии развития российской экономики. И совсем иное дело, когда нефтяную иглу длиной в 4 тыс. км реально укладывают в траншею. Это означает публичное признание того, что мы навсегда останемся сырьевым придатком Европы, Азии и Америки. Железная дорога — многофункциональный транспортный канал, в случае ухода экономики от сырьевого направления он будет продолжать функционировать. Трубопроводный транспорт специализирован, его можно использовать только в случае, если экономика страны останется ориентированной на нефть. Труба, параллельная железной дороге, резко увеличит себестоимость железнодорожных перевозок по причинам, изложенным выше. Это означает, что сырьевая ориентация страны победит все варианты высокотехнологичной ее специализации не в научных спорах, а во вполне реальной конкуренции двух видов транспорта.

Во-вторых, выбор между направлениями на Находку и на Китай при строительстве нового нефтепровода сделан однозначно в пользу российского порта в бухте Перевозной. Но этот выбор не может в принципе относиться к компетенции исполнительной власти. Это решение входит в сферу геополитики. Подобные внешнеэкономические выборы должны обсуждаться в законодательной ветви власти, с общественностью и населением.

В каком случае нас ожидает более высокий уровень стабильности? В том варианте, где мы, выставив конец трубы на берегу Тихого океана, начнем суетиться на открытом и нестабильном рынке энергоресурсов АТР, либо мы впишемся в технологические цепи растущей китайской промышленности и получим, фактически, твердые гарантии будущего сбыта на много лет вперед.

Мы не знаем, какой вариант более верен, исходя из долгосрочных интересов России, нужно ли нам ориентироваться на игру на рынке или на стабильного партнера. Но в чем мы твердо уверены, так это в том, что подобные решения ни при каких обстоятельствах нельзя принимать кулуарно.

По названным причинам проект восточного маршрута транспортировки нефти к Тихому океану в обход БАМа

считаем слабо обоснованным и полагаем необходимым провести его дополнительную научную и общественную экспертизу. Со своей стороны как специалисты, чьи научные интересы связаны с данной проблематикой, готовы принять участие в экспертизе и аргументировать свою позицию более детально.

С учетом государственных интересов

Вышеприведенная статья, подготовленная известными учеными, традиционно сочетает в себе комплексный научный анализ проблемы развития и эффективного использования инфраструктуры транспорта на востоке России с ответственным государственным подходом к возможным вариантам ее решения.

Абсолютно справедливы выводы о необходимости поэтапной реализации суперпроекта по освоению нефтяных и газовых ресурсов Восточной Сибири и Республики Саха и организации поставок на внутренний рынок и на экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. На первом этапе, конечно же, важно максимально использовать БАМ. В настоящее время нефтяной компанией «Сургутнефтегаз», ведущей работы на Талаканском месторождении в Якутии, принято решение о строительстве нефтепровода «Талаканско-Верхнечонское – Усть-Кут». Проект согласован с администрацией Иркутской области и компанией ТНК-ВР, владеющей лицензией на Верхнечонское месторождение.

Организация поставок по БАМу нефти и нефтепродуктов из Западной и Восточной Сибири позволит не только загрузить магистраль и, соответственно, понизить тариф, но и привести ее в рабочее состояние, модернизировать. Например, поставки в Китай по железной дороге от 0,5 до 6,5 млн т нефти в год в период с 2001 г. по 2004 г. придали значительный импульс развитию железнодорожных участков Мегет – Наушки и Мегет – Забайкальск.

Полностью поддерживаю мнение авторов о необходимости использования БАМа как нефтяной дороги и в долгосрочной перспективе, но уже для поставок на восток российской продукции глубокой переработки и химии углеводородов.

В дополнение приведу несколько аргументов в пользу строительства нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан», об-



суждающихся на федеральном (правительство), внутриотраслевом (Минпромэнерго) и корпоративном («Транснефть», нефтяные компании) уровнях.

Даже при полной загрузке железной дороги нефтяными грузами тариф на прокачку нефти будет в 5–7 раз выше, чем по нефтепроводу. И в случае падения цен на нефть на мировом рынке российские поставки по железной дороге станут экономически не эффективными.

Основными районами, обеспечивающими ресурсную базу новой нефтепроводной системы, является Томская область и Ханты-Мансийский автономный округ в Западной Сибири, а также нефтегазодобывающие провинции Восточной Сибири и Республики Саха. В период 2000–2005 гг. прирост уровня годовой добычи нефти в России, прежде всего за счет Западной Сибири, составит свыше 170 млн т, что превышает добычу любой из нефтедобывающих стран, кроме Саудовской Аравии и США. Из них более 150 млн т – объем дополнительного экспорта из России, который был направлен в основном на высококонкурентный европейский рынок. В странах АТР в 2004 г. из России было экспортировано около 8,5 млн т сырой нефти и 8,2 млн т нефтепродуктов, из которых почти 70% – поставки по железной дороге в Китай.

А какова ситуация на основных международных рынках нефти? Европа – стагнация, США – умеренный рост, АТР – быстрый рост. Реализация проекта обеспечивает независимый выход на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона и Атлантического побережья США, позволяет диверсифицировать направления экспорта нефти, усиливает геостратегические и экономические позиции России.

Приход крупного российского капитала в результате строительства нефтепровода позволит преодолеть тенденции ослабления экономических позиций государства в восточных регионах страны. Будет интенсифицировано социально-экономическое развитие Восточной Сибири и Дальнего Востока, созданы новые рабочие места в нефтегазовом и других секторах экономики.

И что очень важно, повысится инвестиционная привлекательность перспективных на нефтегазодобычу участков вдоль трассы. Регион обладает значительной ресурсной базой углеводородов, однако степень ее разведанности крайне низка. Одна из причин, структурно сдерживающих освоение открытых месторождений и проведение поисково-разведочных работ, – отсутствие транспортной инфраструктуры. В случае, если в геологоразведочные работы будет вложено 14,5 млрд дол., это позволит подготовить запасы нефти, которые могли бы обеспечить добычу только в Лено-Тунгусской нефтегазодобывающей провинции не менее 110 млн т в год и полностью загрузить нефтепровод, железную дорогу, порты.

Протяженность проектируемой системы по маршруту Тайшет – Казачинское – Сковородино – Перевозная (мыс Ломоносова к юго-западу от Владивостока) – 4130 км. Для строительства неф-

теппровода принимаются трубы диаметром 1220 мм. Проектируются 32 нефтеперекачивающие станции, в том числе 13 с резервуарным парком с суммарным объемом 2670 тыс. м³. В состав производственных объектов морского комплекса входят грузовые причалы, в том числе один для танкеров дедевейтом 300 тыс. т, причалы портофлота, объекты вспомогательного назначения.

Трасса маршрута нефтепровода характеризуется сложными геологическими, гидрологическими и сейсмическими условиями. На основном ее протяжении предусматривается подземная прокладка трубопровода. Предстоит преодолеть свыше 435 км болот, более 1 тыс. км скальных и полускальных грунтов, зоны вечной мерзлоты, курумы, разломы, карстовые породы, селевые и оползневые участки, косогоры со значительными уклонами. В связи с этим представляется целесообразным провести ее севернее, чем планирует «Транснефть», с выходом на Тынду через Алдан, что позволит обойти районы с наиболее высокой сейсмичностью и сложным рельефом, а также приблизить к трассе перспективные на нефтегазонасность территории. Кроме того, возможна прокладка трассы не к бухте Перевозная, где расположены сразу два заповедника, а к Находке и (или) к Ванино.

В геополитическом плане целесообразность первоочередного выхода нефтепровода к российским портам не вызывает сомнения. Это позволит осуществлять поставки в любую страну Азиатско-Тихоокеанского региона по более высоким, чем в среднем на мировом рынке, ценам за счет так называемой «азиатской премии». Тогда как, если нефтепровод будет замкнут только на Китай, в условиях монополии поставки будут осуществляться с дисконтом. Россия уже имеет урок прямых поставок газа в Турцию, когда после завершения строительства газопровода по дну Черного моря иностранный партнер потребовал снизить зафиксированные в межправительственном соглашении объемы поставок, цены и инвестировать часть выручки в турецкую экономику. Россия вынуждена была пойти на уступки по всем позициям. Вместе с тем следует учитывать, что китайский нефтяной рынок – самый перспективный и быстроразвивающийся сегмент мирового рынка, поэтому после завершения строительства нефтепровода к российским портам целесообразно построить отвод на Китай в районе Сковородино либо Благовещенска.

Необходимо диверсифицировать экспорт на энергетические рынки АТР как по направлениям, так и по способам и маршрутам поставок. И здесь целесообразно задействовать БАМ и развивать системы нефтепроводов.

А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Интеграл будет отрицательный?

Беседа с академиком Ю. Л. ЕРШОВЫМ,
директором Института математики
имени С. Л. Соболева Сибирского отделения
Российской академии наук,
Новосибирск

— Юрий Леонидович, в течение ряда лет Вы были ректором Новосибирского государственного университета. Сейчас Вы — директор научно-исследовательского института Академии наук. Поэтому обсудим проблемы на стыке образования и науки.

Чтобы понять, что происходит в этих сферах сегодня, надо разобраться в том, что было. Как Вы оцениваете состояние, в котором российская академическая наука и система вузовского образования подошли ко времени реформ?

— Уровень образования в Советском Союзе был весьма высок, и в России он сохранился, слава богу, довольно хорошо.

Но само по себе наличие диплома еще ни о чем не говорит. Выпускник МГУ или НГУ — это одно, а выпускник какого-то другого университета, не буду говорить, какого, — это другое. Почему? Да потому, что сейчас в России очень много вузов, почти каждый крупный город имеет свой университет. Но специалисты знают, насколько различен их уровень.

Спрашивается: что делать? Чтобы ответить на этот вопрос, надо вначале сформулировать те цели, которые государство ставит перед системой высшего образования. Надо сказать, что мы хотим получить в результате реформирования. Утверждение о том, что нужно повысить уровень высшего образования, неконкретно, надо определить, чего не хватает в существующей системе. Определять в качестве цели эконо-



мию бюджета, я считаю, принципиально неверно. Видимо, поэтому в предложенных концепциях реформы науки и образования, на мой взгляд, заложен абсолютно неверный методический подход, не говоря уж о содержании.

Если государство о чем-то должно заботиться, то прежде всего это уровень образования, науки, медицины, обороноспособности. Да, есть определенные недостатки и в наших ведущих университетах. К числу таких недостатков относится, например, то, что выпускники, в том числе и ведущих вузов, не получают управленческих навыков. Они не знакомы с современной экономикой, менеджерской деятельностью. Этот очевидный недостаток легко исправляется без кардинальных реформ высшего образования.

Итак, я, безусловно, уверен, что до сих пор уровень высшего образования в ведущих вузах России не ниже мирового, он сравним с вершинами мирового образования. Но есть и другие вузы, «скороспелые», преследующие лишь коммерческие интересы учредителей. Эта деятельность требует упорядочения, и довольно жесткого, потому что всё сводится зачастую если не к торговле дипломами, то к их девальвации. Здесь нужно наводить порядок.

О реформировании Академии наук можно сказать то же самое. Говорить, что все институты Академии наук замечательно работают, безусловно, неверно. Но чтобы оставить 150 «самых хороших», а все остальные быстро закрыть... У меня просто не хватает слов, чтобы оценить такой подход!

Дана безоговорочная оценка: государственная наука в России неэффективна. Без всяких ссылок на то, почему это так, по каким критериям оценивалась эффективность. Сначала с ног до головы облили Академию наук грязью, а потом сказали: «Мы вас реформируем»...

Допустим, государственные наука и образование неэффективны, так покажите хоть один пример частного учреждения в этих сферах, которые бы работали эффективнее государственных. Нет примеров частных компаний, которые внесли бы большой вклад в российскую науку. Можно, конечно, разрушить все до основания, а потом... Но мы это уже проходили.

– Реформы, видимо, проводятся исходя из каких-то теоретических общедемократических постулатов, как их понимают реформаторы...

– Был, например, лозунг: «Рынок все расставит по местам». Но насколько же это убогая точка зрения!

– Существует ли, на Ваш взгляд, соответствие между тем количеством специалистов, которое выпускали наши элитные вузы, и потребностью в них?

– Ранее утверждалось: для того чтобы правильно организовать управление вузами, нужно знать потребности в специалистах того или иного профиля. Моя принципиальная точка зрения состоит в том, что получение качественного высшего образования – это достойная и самодостаточная социальная цель высокоорганизованного общества и государства. Человек, получивший качественное высшее образование – потенциально активный член общества, который может работать в любой сфере. Поэтому увязывать проблемы высшего образования с потребностью в рабочей силе неправильно.

С другой стороны, в настоящее время велика мобильность рабочей силы. Современный молодой человек, по оценкам, три или четыре раза меняет профессию. Поэтому уповать на то, что мы должны подготовить человека к определенной работе, если он потом, скорее всего, ее поменяет, неразумно.

Безусловно, повышение квалификации, переквалификация необходимы. Но стратегия развития высшего образования должна все-таки ориентироваться на то, что это самодостаточная сфера. Самое главное – человеческий капитал, а не число специалистов по IT-технологиям или по маркетингу.

На мой взгляд, в концепции реформирования системы высшего образования тоже неправильно расставлены акценты. Если государство будет изучать потребности в тех или иных специалистах и сделает госзаказ на их подготовку вузам, это будет означать, что оно отказывается от курирования системы образования в целом. Считаю, что это абсолютно неверно. В любом деле всегда есть что улучшить, но

для того, чтобы говорить о какой-то серьезной реформе, нужно точно определить цели и соизмерять изменения с реализацией этих целей. Пока Министерство образования сделать это не может, поэтому нельзя что-то значительно менять: в финансировании вузов, в передаче их региональным властям и т. д. Это может привести к серьезным потерям, восполнить которые будет весьма сложно.

– Возникает вопрос о качестве реформ образования и науки за последние 15–20 лет. Как Вы оцениваете путь «от Салтыкова – до Фурсенко»?

– Позитивно появление новых подходов, скажем, создание РФФИ или РГНФ как дополнительной структуры финансирования, которая ориентирована на поддержку индивидуальных проектов. Но когда призывают полностью перейти к такому финансированию, то игнорируют многие вещи. Например, наш институт расположен в трех зданиях. За счет чего мы будем содержать их? Отчислять деньги от индивидуальных научных грантов? Это бессмысленно...

Вообще, если суммировать положительные и отрицательные вещи, начиная от высказывания: «В России науки слишком много», то, как говорят математики, интеграл будет отрицательный. Это безусловно.

– Может, вообще рано говорить о реформировании науки? Под что, под какие потребности ее реформировать?

– Одно из обвинений в адрес науки, которое звучит постоянно, состоит в следующем: на Западе выпускается большое количество наукоемкой продукции, а у нас, несмотря на наличие государственной Академии наук, доля наукоемкой продукции невелика.

Но разве Академия наук в этом виновата? Да, у нас не востребованы на производстве многие научные результаты, которые вполне могли быть доведены «до ума», будь у нас развита серьезная промышленность. Так, может, надо ставить вопрос не о реформировании Академии, которая «съедает» не так уж много ресурсов, а заняться развитием нау-

коемких отраслей? Например, следует, по моему мнению, решить принципиальный вопрос: нужно самолетостроение для России или нет? Если нужно, тогда надо эту отрасль поддержать, и будут востребованы результаты целого ряда научных исследований.

А сейчас к чему мы идем? Не востребована наука — давайте закроем НИИ. Потом начнем возрождать, но окажется, что специалистов уже нет...

— Может быть, вообще не с того конца правительство подходит к реформированию?

— Действительно, не с того конца начаты реформы. Я считаю, что во главу угла должно быть поставлено возрождение промышленности, в первую очередь наукоемкой, а не как сейчас — формирование рынка. Я считаю, что для России, которая была и, надеюсь, будет великой державой, считать развитие малого бизнеса стратегической задачей — в принципе неверно. Основой великих свершений является серьезная промышленность. Естественно, не все отрасли надо поддерживать, что-то безнадежно устарело. Но у нас есть то же самолетостроение, космос, тонкая химия, многие другие отрасли, которые, получив государственную поддержку, быстро выдадут результат. Возрождение этих отраслей промышленности сделает востребованными и научные результаты.

Мой опыт говорит о том, что невозможно качественное высшее образование в стране, регионе, где большой науки нет. Невозможно! Об этом часто забывают, в том числе и руководители Российской академии наук. Я считаю, что руководителям Академии не нужно стесняться говорить о том, что не будет в стране хорошего высшего образования, если загубить науку. Сейчас серьезная наука — это, в первую очередь, Академия наук. Загубите Академию — через некоторое время и качественное высшее образование потеряете...

И, наоборот, наука без молодых кадров тоже выродится.

— В последние годы много говорится о слиянии науки и образования. Кто при ком должен быть: наука при университетах или университеты при науке, на Ваш взгляд?

– Их взаимозависимость очевидна. Возникает вопрос о формах этой взаимосвязи. Рассуждая на эту тему, как правило, ссылаются на Соединенные Штаты. Но там тоже есть большие национальные лаборатории. С другой стороны, у каждой страны своя история, есть сложившиеся механизмы, структуры, системы взаимодействия. Я считаю, что организационная форма существования науки в академических институтах себя оправдала. Российская академия наук существует уже 280 лет, и отказываться от нее нецелесообразно.

Предположим, будет реализована попытка «перевода» науки в университеты. Я знаю ситуацию в Министерстве образования и науки РФ. В его компетенции, кроме высшего, еще начальное и среднее образование. Высшее образование будет на последнем месте, а если еще туда добавить науку...

С другой стороны, в сильных университетах, например, в Московском, Санкт-Петербургском, и без реформ хорошие научные институты.

Одной из полезных идей, которые сейчас обсуждаются и, кажется, получают поддержку, я считаю разрешение институтам Академии наук готовить магистрантов. Сейчас в академических институтах готовят аспирантов и докторантов только для себя. В документах по реформированию Академии предусмотрено создание при институтах научно-педагогических центров для подготовки магистрантов, аспирантов и докторантов по заказу Министерства образования и науки. Академия может (такой опыт уже есть) помочь Министерству образования и науки готовить элитарные кадры. Она открыта к сотрудничеству в этой области, если ей разрешат заниматься этой деятельностью согласно заключенным договорам с соответствующей оплатой. У Министерства образования до такой подготовки руки никогда не дойдут. Давайте узаконим такую подготовку.

В новосибирском Академгородке подготовка студентов на уровне магистратуры уже происходит в академических институтах. Но чтобы оплатить преподавателю эту деятельность, приходится нагружать его научно-исследовательской работой в университете. Бред!

Поэтому я считаю, что идея узаконить подготовку аспирантов, магистрантов и докторантов для Министерства образования за соответствующую плату – совершенно нормальная, ничему не противоречащая идея, решающая многие проблемы.

– Долгое время идут разговоры о возможности вхождения Новосибирского государственного университета (НГУ) в состав Сибирского отделения РАН. Возможно ли это, зачем это надо и что изменится в итоге?

– Честно говоря, в нынешние немного смутные времена я бы не спешил с этим, поскольку при таком переходе есть очевидные потери. НГУ выиграл в конкурсе, проводимом Министерством образования, 20 млн руб. на научные исследования. Если он переходит в СО РАН, то лишается этих денег.

Еще один аспект. Вероятно, Министерство обороны РФ будет ставить вопрос об отмене для студентов отсрочки от службы в армии. Существует мощная общественная организация – Российский совет ректоров, лоббирующая интересы вузов. Как только НГУ выпадет из круга обычных вузов, по нему потребуются особое решение. И кто его будет принимать? В наше время любая «особость» на самом деле оборачивается слабостью.

С другой стороны, СО РАН готово оказать НГУ финансовую помощь, но не имеет законной возможности это сделать. Правда, возникает другой вопрос: что, у Сибирского отделения так много денег?

– Как меняется в системе образования роль математики? Когда-то в НГУ даже филологи изучали математику, считалось, что в век научно-технического прогресса нужно обладать математическим мышлением.

– На тех факультетах, где математика – профильная дисциплина (механико-математический, информационных технологий), уровень преподавания высок. Туда принимают лучших, здесь надо отдать должное физматшколе. Сейчас, к сожалению, стоимость проезда, скажем, с Камчатки

настолько велика, а конкурсы в НГУ настолько высоки, что рисковать и приезжать на авось абитуриенты не имеют возможности. А в физматшколу и летнюю школу ребят привозят за государственный счет. Наши преподаватели занимаются с ними, тестируют, и если видят, что ребята готовы к учебе в ФМШ, предлагают им поступать.

Теперь о тенденции математизации дисциплин: математическая экономика, математическая лингвистика, высокие требования на экзамене по математике при поступлении на естественные факультеты. Считалось, что математическая методологическая основа должна пронизывать подготовку на многих факультетах. В СО РАН ряд крупных ученых из области естественных наук, между прочим, обладают серьезной математической подготовкой.

Если посмотреть на опыт, например, Института цитологии и генетики СО РАН, где развивается биоинформатика, то без серьезного знания математики и современных видов информатики там просто делать нечего. Видимо, предчувствуя наступление таких времен, академик Д. Г. Кнорре, будучи деканом факультета естественных наук в НГУ, постоянно подчеркивал необходимость математической подготовки и поддерживал в этом математиков. Нужно очень осторожно отказываться от наследия.

— Многие спрашивают: зачем вкладывать деньги в обучение молодых людей, которые потом уедут в другие страны...

— То, что многие из наших выпускников уезжают работать за границу, конечно, наша беда. Но разрешить проблеме запретами невозможно. Как только в России установится благоприятная конъюнктура для профессиональных занятий тех людей, которых мы готовим, в том числе в науке, эта проблема сама по себе исчезнет. Ведь специалисты едут на Запад потому, что они не могут реализовать свой потенциал, который мы развили в университете, в нашей стране. И если будут возможности, пусть даже более скромные, но предполагающие развитие, то очень многие вернуться.

При этом надо понимать, что любое сокращение, свертывание того или иного процесса ведет к его затуханию. Будем смотреть вперед и надеяться на возрождение серьезной наукоемкой промышленности, когда станет востребованной наука. То же и в образовании. Хорошее образование также будет востребовано в России, как только будут созданы благоприятные условия.

— Часто высказываются предложения сделать образование полностью платным. Но тогда будет учиться лишь тот, кто может заплатить, а не тот, кто способен учиться...

— Переход к полностью платному образованию абсолютно неверен. Нужно развивать платные образовательные услуги, при этом должен быть установлен объем бесплатного образования. Качественного образования без хороших студентов быть не может, поэтому в ведущих вузах должно быть значительное число бюджетных мест, чтобы человек из малообеспеченной семьи, имеющий «хорошую голову», мог получить образование. Бесплатное образование должно гарантировать стратегические интересы государства. Соотношение платных и бесплатных мест в конкретном вузе — это сложный вопрос, о котором я не берусь говорить.

Есть другая вещь, пропагандистом которой я являюсь. Мы могли бы оказывать платные образовательные услуги по подготовке элитарных кадров для зарубежных стран. МГУ работает в этом направлении. Что касается Новосибирского государственного университета, то, в первую очередь я хочу сказать про Китай, который отправляет учить за государственный счет сотни тысяч студентов в Америку.

В Новосибирске проводились курсы русского языка для китайцев. Предполагалось, что они поступят учиться в наши вузы. На самом деле люди приезжали сюда, чтобы подучиться языку и заняться торговым бизнесом. Опыт оказался неудачным. А вот обучать китайских студентов на уровне магистратуры или аспирантуры было бы интересно. Известно, что IQ у китайских студентов высокий, они трудолюбивы, налицо положительная мотивация. Поэтому будем готовить хороших учеников.

Мы будем зарабатывать деньги и способствовать решению стратегической задачи партнерства с нашим великим соседом. Сейчас уходит поколение руководителей Китая, которые учились в СССР и знают русский язык. Приходят люди, которые знают только английский и имеют соответствующую ориентацию.

Я считаю, что развитие платных образовательных услуг на уровне высококачественного элитного образования – ниша, которую здесь, в Сибирском отделении РАН, могли бы реализовать при обоюдовыгодном результате. Сегодня мы сами несколько отдаляемся от соседей, пытаемся изолироваться от Южной Кореи, от Японии.

– Каковы возможные перспективы развития СО РАН и НГУ в свете инициативы президента РФ по созданию технопарков информационных технологий? Какие проблемы вы видите при реализации этих инициатив? У нас ведь технопарки и раньше создавались...

– В Академгородке существует достаточно много компаний, успешно работающих на этом рынке, поэтому создание условий для их более быстрого развития, оказание централизованной помощи для выхода на зарубежный рынок, формирование внутреннего рынка – это им, безусловно, поможет. С другой стороны, Сибирское отделение РАН может претендовать на некоторый сегмент рынка, который пока не занят. Это высокоинтеллектуальное программное обеспечение. Институты Сибирского отделения РАН, причем не только математического профиля, имеют совершенно уникальные разработки, которые не доведены до товарного вида – это другой род деятельности. Может быть, со временем возникнет прослойка людей, которые работают в Академии и занимаются этим, но, вообще говоря, это не наше дело.

Сегодня IT-компании, которые работают в новосибирском Академгородке, производят в определенной мере ширпотреб. Они загружены текущими задачами, но тем не менее имеют опыт выхода на зарубежный рынок. Они пока только сводят концы с концами, и им не до того, чтобы, например, с Институтом математики подготовить пакеты

программ академика С. К. Годунова по линейной алгебре, которые на самом деле были бы прорывом в математике. Вот если им помочь, что Сибирское отделение РАН по мере сил делает, тогда мы сможем получить качественно новый результат в продвижении научного продукта, производимого СО РАН, на рынок. Поэтому поддержка действующих ИТ-компаний, создание новых компаний, работающих с потенциально новым продуктом, который они пока не в силах освоить, имеет большие перспективы.

Как будут развиваться события, я не берусь прогнозировать. К сожалению, уже были хорошие идеи, и даже поддержанные на самом высоком уровне, но, увы, они не реализуются или реализуются в утрированном виде, поэтому прогнозировать, чем все это кончится, не могу. Но надежды я сформулировал.

На встрече в новосибирском Академгородке президент страны обозначил, что Академгородок — это то место, где можно было бы это делать. В выступлении председателя СО РАН была обозначена готовность Сибирского отделения участвовать в этом процессе, включая выделение земельного участка.

— *Вы упоминали о роли менеджеров в науке. На ваш взгляд, откуда могут взяться такие люди?*

— Менеджер в академическом институте необходим, даже если не говорить об инновационной деятельности. Отсутствие этих функций отрицательно сказывается и на самой Академии наук, потому что без хороших менеджеров нельзя управлять институтом, а платить хорошему менеджеру нечем. Поэтому Академия платит академическими званиями, что на самом деле сильно искажает существо дела. Менеджеру надо платить хорошую зарплату, а не делать его академиком или членом-корреспондентом, как у нас сейчас нередко происходит. Это принижает авторитет Академии.

Беседу вели Л. А. ЩЕРБАКОВА, кор. «ЭКО», О. А. ДОЛЕДЕНКО

От редакции. Поздравляем академика Ю. Л. Ершова с 65-летием, желаем новых научных достижений и творческого долголетия!

Статья посвящена проблеме управления рисками предприятия на основе метода сценарного планирования. На конкретных примерах показаны основные ошибки, которые приводят к появлению рисков при расширении предприятия, и рассматриваются сценарии их разрешения.

Работа над ошибками

Сценарное планирование в деятельности
предприятия в условиях формирования
инфраструктуры российского бизнеса

В. А. ЧЕРКАСОВА,

**Государственный университет – Высшая школа экономики,
Москва**

Сценарное планирование – один из наиболее эффективных инструментов современного стратегического управления и стратегического анализа. Планы и бюджеты, сформированные для решения задач, должны быть составлены не от достигнутого, а с учетом происходящих и возможных изменений окружающей среды, изменений внутри компании, действующих или возможных в будущем ограничений в направлениях бизнеса фирмы.

Перед планировщиками возможных сценариев стоит три основных задачи. Первая – создание возможных сценариев. Она требует всесторонней экспертной оценки факторов, влияющих на конечный результат. Вторая заключается в определении вероятности того или иного сценария. Все сценарии считаются равновероятными, и это имеет ключевое значение, так как при таком подходе фирма должна быть одинаково готова к любому варианту развития событий. Третья задача исследователей – выбрать критерии оценки стратегий.

Большинство исследователей, как и руководство предприятий, весьма неохотно идут на риски: обычно уровень рассчитываемого ими выигрыша гораздо ниже фактически возможного. Стратегии, в ходе изучения которых получены

© ЭКО 2005 г.



неожиданные результаты, зачастую влекут за собой более высокие риски. Следовательно, сценарное планирование очень часто включает анализ выигрыша с точки зрения различных степеней рисков.

Не стоит забывать, что сценарный анализ сам по себе приводит к исчезновению неопределенности и неясности. Его следствием не будет разработка однозначных наиболее приятных действий, или однозначного среднего предсказания, или стратегии, по которой фирма может связывать себя обязательствами и которую можно продолжать.

При определении сценариев исполнители должны ответить на следующие вопросы:

- ☐ какие действия являются общими для всех сценариев, и компания должна обязательно их предпринять?
- ☐ какие действия могут быть существенными в одних сценариях, менее существенными в других, но не несущими при этом убытков? Компания может предпринять их, но должна остановиться, если позднее обнаружится, что будущее развивается путями, которые не делают их необходимыми или делают излишними;
- ☐ какие действия могут присутствовать лишь в отдельных сценариях?
- ☐ какие сценарии фирма считает невозможными и как действовать компании при их появлении или как уменьшать их вредное воздействие?

Сценарный подход используется в различных направлениях деятельности фирмы. Это могут быть следующие области:

- ✓ ресурсы компании;
- ✓ структура и состав инвестиционного портфеля фирмы;
- ✓ действия, направленные на реализацию стратегии;
- ✓ проверка разработанной стратегии при возможных изменениях внешней среды.

Рассмотрим, какие сценарии развития могут существовать у предприятия, если оно решает проблему управления возникающими рисками и ставит перед собой цель роста или расширения сферы деятельности. В растущей компании, как правило, многое меняется – структура производ-

ства, структура заемных средств, управление оборотными активами и т. д. Казалось бы, такие изменения должны сделать компанию сильнее, но именно в момент преобразований она наиболее уязвима. Поэтому руководителю в этот период нужно особенно внимательно контролировать все происходящее в фирме, чтобы обеспечить ее успех и конкурентоспособность.

Все риски, возникающие при росте предприятия, скорее всего, обусловлены следующими видами ошибок:

- в оценке возможностей рынка или фирмы;
- в планировании;
- в управлении финансовыми ресурсами.

Рассмотрим эти ошибки и сценарии их преодоления.

Возможности рынка и фирмы

Риски, возникающие из-за излишне *оптимистичных оценок возможностей рынка или компании*, не представляют прямой угрозы для предприятия. Именно поэтому они не всегда заметны и этим опасны. При планировании деятельности фирма должна опираться на маркетинговые исследования рынка, которые позволят разобраться, насколько можно увеличить объём производства, где эти товары выгодно производить, через каких посредников их целесообразнее продавать, где взять для расширения деятельности финансовые ресурсы и др. От маркетинговых расчетов зависит прогноз спроса и, следовательно, вся доходная часть планов развития. Однако есть опасность, что маркетологи разработают чересчур оптимистичный план продаж. Под него будут привлечены заемные средства, созданы производственные мощности, каналы дистрибуции. При этом потребительский спрос окажется ниже ожидаемого. На практике ошибка в оценке объемов рынков составляет от 20 до 50%. Иначе говоря, существует реальный риск перепроизводства и, как следствие, – низкий уровень реализации, что приводит к нехватке средств для платежей по обязательствам. Даже при полном доверии к отделам маркетинга и стратегического планирования нельзя быть уверенным в будущем. Обычно разрабатываются три сценария, максимум – пять.

Что делать в таком случае?

В западных компаниях практикуются «круглые столы», в которых участвуют 10–15 управляющих компаний и сторонних консультантов. По результатам таких совещаний выбирают наиболее реалистичный сценарий. Его прорабатывают детально, остальные — в общих чертах.

Если ожидаются высокие темпы роста рынка, естественно желание компании получить максимальную прибыль. Исходя из этого начинают разработку планов развития производства, маркетинговых программ продвижения, бизнес-планов под получение кредитов. Однако важно не упустить из виду как внутренние, так и внешние ограничения, которые могут помешать воспользоваться возможностями, предоставляемыми рынком.

Показателен пример **компании тяжелого машиностроения «Тяжмехпресс»**, система управления производством которой не справилась с ее быстрым ростом. Рынок сбыта этой компании вырос в несколько раз, заказы были получены на два года вперед. Однако выяснилось, что производство не справлялось с выполнением заказов, клиенты уходили к конкурентам. Причины достаточно просты: фирма, как и многие российские предприятия, работала на устаревшем оборудовании, рабочим не хватало квалификации и т. п. Кроме того, на снижение реальной мощности производства повлияло расширение ассортимента продукции — если в конце 80-х годов компания выпускала два типа станков, то к концу 90-х годов модельный ряд увеличился до двенадцати. Таким образом, дифференциация продукции существенно увеличила сложность производства.

Особое внимание при маркетинге продукции машиностроения (приборостроения) необходимо уделять ее технологическому уровню, который в конечном счете определяет уровень издержек. Несоответствие предлагаемой продукции технологическому уровню, который реально необходим и может быть оплачен потребителем, — корень многих маркетинговых ошибок.

При разработке сценариев следует учитывать, насколько планируемый рост обеспечен *реальными*

возможностями производства. Чтобы выяснить это, достаточно просто поговорить с начальниками производственных цехов. В большинстве случаев они могут реально оценить имеющиеся возможности и расскажут, какое оборудование нужно заменить и докупить, где можно дополнительно найти людей и, главное, — сколько на это потребуется времени и средств.

В **сельскохозяйственном холдинге «Омский бекон»** внедрена комитетная система управления. Все ключевые вопросы управления решаются при обсуждении менеджерами компании в комитетах. После этого принимается решение о корректности представленных расчетов и привлекательности проекта. Инициатива и разработка любого проекта исходят непосредственно либо от руководителя направления, либо от служб, которые по этим направлениям работают. Они дают первоначальное представление по обсуждаемому вопросу, описывают бизнес-идею. Если для ее всесторонней оценки не хватает собственных аналитических служб, задействуют техническую дирекцию. Если нужны детальные расчеты, привлекают экономические службы. Так или иначе, все проекты корректируют и уточняют. И уже потом, с соответствующей резолюцией, их выносят на комитет.

Большинство производителей жалуются на *отсутствие на рынке квалифицированных кадров.* Например, некоторым компаниям отрасли тяжелого машиностроения приходится нанимать целые бригады рабочих из бывших союзных республик и организовывать их проживание. Высококвалифицированным работникам имеет смысл платить повышенную зарплату, если очевидно, что их уход повлияет на выпуск определенной продукции. Разрабатывая инвестиционные программы, следует учитывать, что возможность производства может быть ограничена недостатком ресурсов или тем, что затраты на производство дополнительной продукции могут существенно возрасти. Например, сотрудники **компании «Микромашина»** пришли к выводу, что зачастую производить самим некоторые узлы или детали дороже, чем размещать заказ на стороне, т. е. использовать аутсорсинг.

Рост компании во многом зависит от того, *насколько инфраструктура рынка может его обеспечить*. Если среда для роста не создается рынком, то динамично развивающиеся компании образуют ее сами. Например, **пивоваренная компания «Балтика»** за неимением необходимой инфраструктуры рынка создает ее самостоятельно. Во-первых, компания инвестирует средства в покупку собственных железнодорожных вагонов (в конце прошлого года на приобретение 800 вагонов потрачено 14 млн дол.). Во-вторых, «Балтика» купила котельную для собственного пользования и завершила совместный с французами проект по строительству крупнейшего в России солодовенного завода, который будет полностью обеспечивать компанию солодом.

Расширяя свой бизнес, фирма, несомненно, должна *наблюдать за действиями конкурентов*, т. е. должна уделить особое внимание построению «обороны» от конкурентов, создать систему получения и обработки данных о конкуренте: имущественных, финансовых и управленческих ресурсах, возможностях и уязвимости, а также о ближайших и стратегических планах. Такие данные можно добывать штатными силами и средствами либо получать от компаний, которые строят на этом свой бизнес. Главное, чтобы сведения были достоверными. Получить же достоверную информацию о работе предприятий из финансовой отчетности невозможно, и статистика Госкомстата или Таможенного комитета подходит лишь для выявления изменений в динамике рынков. Крупному бизнесу проще, он имеет возможность содержать большие информационно-аналитические отделы для проведения разведки, а вот средний и малый такой возможности лишен, нет денег. Знания о конкурентах чаще всего фирмы получают из СМИ, на выставках, через дилеров, а такие сведения бывают противоречивыми. Один из дилеров на рынке строительных материалов, например, в доверительной беседе, говоря об объеме продаваемого товара у других дилеров, называл цифры, заниженные в разы, при этом еще давал неверную информацию по логистике. Одновременно другой дилер на том же рынке, говоря о тех же объемах продаж, давал прямо противополож-

ную информацию. При этом и тот и другой искренне верили в правильность сведений, которыми располагали.

Проблема многих фирм – во взгляде на развитие бизнеса. Удачно складывающаяся обстановка в предыдущие годы на незаполненных рынках, быстрое развитие, большие прибыли стали нормой, и фирма *переоценивает свои возможности*. Например, в 90-е годы торговый бизнес можно было начинать, продавая любой зарубежный товар в России, при этом получать неплохую прибыль. Да и кризис 1998 г. помог удалить с российского рынка зарубежных производителей-конкурентов. Поэтому для бизнесменов значимость собственного опыта в бизнесе в большинстве случаев становится определяющей. Ошибку в анализе рынка допустила, например, **компания «Вимм-Билль-Данн»** с выводом на рынок сока класса премиум «Рио Гранде». Компания явно переоценила емкость данного сегмента рынка – на самом деле оказалось, что не так уж много российских покупателей готовы тратить на дорогие (пусть и очень высокого качества) соки. В итоге новая марка, несмотря на массивированную рекламу, умерла практически в зародыше.

Другие предприятия, расширяя свой бизнес, ориентируются *на краткосрочные перспективы*. Показательным примером является **фирма Amazon.com**, которая терпит убыток в среднем около 3 дол. на каждой проданной книге, не задумываясь о долгосрочном бизнес-плане своего развития. А секрет предельно прост: огромные финансовые средства на данном этапе работы руководство Amazon.com тратит на то, чтобы придать компании всемирную известность. В результате такой политики Amazon.com быстро становится крупнейшим в мире порталом по продаже книг и пользуется огромной известностью и популярностью, а владельцы других торгующих книгами компаний имеют все меньше и меньше возможностей сопротивляться ему в конкурентной борьбе.

Прежде всего, грубые и досадные маркетинговые ошибки в России очень часто связаны с той спешкой, с которой та или иная компания пытается вывести продукт на рынок.

Общепринятый срок подготовки к этому новой марки на Западе составляет минимум год, у нас – чуть ли не три месяца. Маркетологи считают, что в России важнее всего опередить конкурентов, и стандартные этапы исследования рынка часто не соблюдаются. Многие компании не уделяют достаточного внимания и средств исследованиям рынка. Действительно, добротный анализ на Западе стоит не меньше 15 тыс. дол. (у нас – в три-четыре раза дешевле). Однако мировая практика показывает, что маркетинговые вложения себя оправдывают. Российские же компании даже гордятся тем, что сумели сэкономить на дорогой аналитике. Например, Андрей Коркунов, президент одноименной шоколадной компании, рассказывал, что для того чтобы выяснить, какие именно регионы закупают наибольшее количество конфет и шоколада, он ставил своих людей у проходных фабрик-конкурентов.

Ещё одна ошибка фирм – *недостаточная изученность целевого рынка*. Имея неверное представление о причинах покупки товара потребителями, компания в своих коммуникациях говорит не то, что хотят услышать от нее покупатели. Так считает директор по продажам агентства комплексного маркетинга «Качалов и коллеги». Например, последние рекламные ролики пива «**Тинькофф**» говорят о пиве из частной пивоварни, подразумевая контроль качества. Тогда как, согласно многим исследованиям и опыту нашего агентства, основным поводом для потребителя пива являются встречи с друзьями. Этот мотив активно используют, например «Золотая Бочка» и «Клинское». Или другой пример: по данным «Профиля», на продвижение конфет «Держава» их производитель (**компания Mars**) затратила порядка 3 млн дол. Реклама нового брэнда была масштабированной и одновременно замысловатой. Началась она с размещения на уличных щитах загадочных сообщений о 10 сериях, о которых «будет говорить вся страна». Вслед за этим – рекламные ролики по телевидению. Однако, несмотря на такие титанические усилия, конфеты в России не пошли – сейчас доля рынка этой марки не превышает 1%. Причина проста – производитель не смог внятно и грамот-

но составить портрет потенциального покупателя своего нового продукта: то ли это будут молодые люди, то ли пенсионеры, то ли покупатели со сверхвысоким достатком, то ли студенты. В результате рекламная кампания оказалась размазанной, была адресована всем и никому.

Товары, произведенные на одном предприятии, *вынуждены бороться за место под солнцем не только с внешними конкурентами, но и друг с другом.* Успешные компании редко останавливаются на достигнутом, и у их первого удачного детища довольно быстро появляются «братья и сестры». Достаточно вспомнить компанию **«Вимм-Билль-Данн»** с ее соками J7, 100% Gold Premium и «Любимый сад», или фирму **Sun Interbrew**, которая выпускает пиво «Клинское» и «Толстяк». Специалисты утверждают, что, если компания выводит на рынок товар, сходный с уже ею производимым, она не может избежать «канныализма» – падения продаж одной торговой марки в результате выведения на рынок другой, похожей. Главное здесь – минимизировать риск «пожирания» старого брэнда новым. К сожалению, весьма распространенная ошибка многих предприятий – попытка решить эту проблему уже после вывода на рынок конкурирующих товаров, когда компания начинает нести существенные потери в объемах продаж. Это мнение директора по стратегическому планированию и маркетингу компании «Юникон/МС Консультационная группа». Первый шаг по пути минимизации риска – ориентация товаров на разные целевые группы. Нельзя в рамках одной компании выпускать похожие товары, направленные на одного и того же потребителя. Совпадение целевых групп должно быть минимальным.

Следующая коллекция маркетинговых ошибок связана с тем, что зачастую *российские производители и продавцы используют для продвижения своего товара западные технологии*, не задумываясь, насколько они применимы в российских условиях. Так, пару лет назад **компания Procter&Gamble** пыталась привлечь внимание наших соотечественников к шампуню Pantine pro V, выпустив его в новом, оригинальном флаконе. На Западе изысканная

форма флакона свидетельствует о принадлежности шампуня (или иного косметического средства) к более высокому классу товаров. Поэтому переход на новую упаковку стал для компании настоящим прорывом. Чего не скажешь о российских покупателях, которые просто не оценили пафоса события, — в наших глазах статус шампуня никак не вырос.

Можно выделить ещё множество маркетинговых ошибок, мешающих расширяться и расти и дающих фирме неправильную оценку её возможностей или рынка. И сценарии их разрешения каждая фирма выбирает свои. Но стоит обратить внимание, что, выбирая конкретный сценарий своего развития, она должна минимизировать риски и стремиться к достижению собственных целей.

Истоки ошибок сценарного планирования

■ Изменения системы планирования не успевают за соответствующими изменениями в структурах, системах управления предприятиями. Существуют единые принципы планирования, которые используются практически без изменений во всех регионах, отраслях, всеми предприятиями, почти без учета особенностей организационных структур, систем управления, систем распределения, делегирования полномочий, взаимосвязей между текущими и стратегическими задачами, региональными и отраслевыми особенностями предприятий. Есть и еще одна особенность — неумение выделять приоритеты: 20–40% непродуктивных затрат крупных предприятий вызвано неправильной расстановкой приоритетов.

■ Случается, что составление консолидированного бюджета предприятия сводится к простому суммированию бюджетов подразделений без какого-либо осмысления и корректировки. Поэтому целесообразнее прибегнуть к комбинированному методу планирования бюджета; он позволяет использовать преимущества метода «сверху — вниз» и метода «снизу — вверх». При этом нивелируются недостатки обоих методов. На практике операцию планирования бюджета подразделения следует повторять несколько раз, по

мере того как в бюджет конкретного центра ответственности будут вноситься изменения и коррекции до момента достижения оптимального результата.

■ Не планируются защитные действия и контрдействия для компенсации реальных угроз конкурентов, их лоббистских действий. Например, в рекламу вкладывают, основываясь на аналогичных расходах конкурентов (подобная тактика иногда называется защитным рекламным планированием). Недостаток метода конкурентного паритета в том, что он предполагает полное совпадение маркетинговых целей, и рекламодатель может повторить все ошибки, которые сделает конкурент! Кроме того, о затратах конкурента на рекламу становится известно только после того, как деньги будут истрачены, и, следовательно, фирма, использующая этот метод, всегда будет вынуждена в своей деятельности подстраиваться под результаты работы конкурентов.

■ Не оптимизируются планы и производственные программы по экономическим и инвестиционным критериям с учетом стратегических интересов компании.

А заниматься этим полезно – вот примеры.

Находящаяся в бельгийской собственности **болгарская компания Solvay-Sodi** в 2002 г. инвестировала в производственные программы 18,9 млн левов, структура компании была оптимизирована, сокращено 17% рабочих мест. В итоге удалось существенно увеличить загрузку производственных мощностей, и объём продаж достиг 211,8 млн левов (109,3 млн евро). С этой суммы компания уплатила 3,3 млн левов налогов и защитила интересы собственников. Она выплатила своим акционерам 17 млн левов (8,77 млн евро) в качестве дивидендов за 2002 г. Чистая прибыль за указанный период составила 18,5 млн левов (9,54 млн евро), а на одну акцию (до уплаты налогов) приходится 2,7 болгарских лева (1,29 евро).

Нефтяная компания «ЮКОС» в 2001 г. подписала соглашение о сотрудничестве с компанией Aspentech. По условиям данного соглашения «ЮКОС» будет использовать интегрированное программное обеспечение и услуги

Aspentech для построения новой системы стратегического и оперативного планирования системы распределения нефти и нефтепродуктов. Новая программа позволит оптимизировать процесс управления производственной деятельностью, логистикой и торговыми операциями.

■ Система планирования не привязана к имеющейся на предприятии системе центров ответственности, полномочий, системе контроллинга. Эффективная система материального стимулирования на предприятии становится возможной благодаря учету по центрам ответственности, который позволяет количественно сопоставлять и оценивать вклад различных подразделений в изменение конечных финансовых результатов предприятия.

■ Система планирования не включает в себя систему мотивации для топ-менеджеров, руководителей и специалистов. Очевидно, что если план не «работает» как инструмент контроля и анализа достигнутых результатов, не служит основой для построения системы мотивации менеджеров и сотрудников, его значение сводится на нет. Всем кризисным предприятиям приходится тратить много сил на улучшение производственной дисциплины и повышение заинтересованности в труде своих сотрудников. Например, на **ОАО «ГАЗ»** хорошие результаты дала контрактная система работы с профессионалами. **ОАО «Северсталь»** разработало систему повышения квалификации, карьерного роста, гибкого стимулирования труда. Создано новое структурное подразделение — дирекция по кадрам. Чтобы повысить мотивацию к труду и усилить ответственность каждого за объем и качество труда, **«Красный Октябрь»** решил установить «зарплату без потолка». Был просчитан и распределен фонд заработной платы между цехами и отделами, и теперь каждый коллектив заинтересован выполнить возможно больший объем работ с наименьшими затратами. **ЗАО «Первомайская заря»** исповедует принцип непрерывного обучения и самообучения персонала — не только руководителей, но и менеджеров и специалистов всех уровней и категорий. Руководство быстро осознало необходи-

мость «выращивания» сотрудников внутри фирмы и мотивации их труда. На **ОАО «Волжский оргсинтез»** учатся все, и не только в стенах Волгоградского технического университета, но и за рубежом: химики, экономисты, специалисты по рекламе, маркетингу, менеджменту.

Типичные финансовые ошибки при расширении деятельности фирмы

Если компания плохо контролирует своих покупателей, не занимается сбором дебиторской задолженности, увеличивая тем самым размер безнадежных долгов, да к тому же ее поджимают неблагоприятные условия работы с поставщиками (которые поставляют продукцию по предоплате), получается эффект «ножниц» – поставщикам надо платить, а деньги за отгруженную продукцию не поступают. Остается одно – брать кредит, который порождает новые долги.

В качестве примера расскажу о компании, занимавшейся дизайном, производством и продажей одежды, в том числе через сеть собственных магазинов. Период оборачиваемости оборотных активов в компании достиг шести месяцев при среднеотраслевом уровне в два месяца. Обострившаяся ситуация с поиском наличных денег для закупки материалов привела к реальной угрозе остановки производства. Увеличение периода оборачиваемости оборотных активов в три раза означает, что компания способствует не своему успешному росту, а росту своих поставщиков и покупателей. Решили выяснить, на какие группы покупателей приходится основной объем задолженности. Оказалось, что на собственные розничные магазины. С другой стороны, условия работы с поставщиками оставляли желать лучшего – материалы в основном поставлялись на условиях предоплаты или с небольшой отсрочкой. Кроме того, все материалы закупались за рубежом, а в отделе закупок не было ни одного специалиста, владеющего иностранным языком!

Обычно для небольшого роста производства под оборотные средства привлекают небольшие краткосрочные кредиты, рассчитаться за которые можно в процессе текущей де-

тельности за счет менее срочных обязательств, таких, например, как авансы покупателей, задолженность перед поставщиками и персоналом. Поэтому, в ожидании высоких темпов роста, нужно планировать увеличение оборотного капитала за счет долгосрочных кредитов.

Причиной увеличения сроков окупаемости и уменьшения показателя внутренней доходности проектов компании во многих случаях является *недоучет некоторых затрат или возможного повышения цен на ресурсы*. Зачастую не учитываются затраты на подготовку производства продукции. Например, для производства продукции необходима подготовка специализированной оснастки. Здесь нужно учесть, что с увеличением объемов производства может измениться структура выпускаемой продукции. Тогда требуется дополнительная оснастка, стоимость которой может составлять до 20% себестоимости выпускаемой продукции.

Нельзя забывать и о постоянных составляющих затрат. Если инвестиционные потребности в закупаемом оборудовании, реконструкции помещений обычно учитывают, то затраты на коммунальные платежи, чистку и ремонт оборудования из виду упускают. Недоучет увеличения затрат на производство продукции уменьшает прибыль предприятия.

Решение многих финансовых проблем зависит от *руководителей конкретных подразделений*, которые считают, что должны заниматься производственными проблемами, а не решать проблемы с оборотными средствами и наведением порядка с расчётами. Решить эту проблему, например в **ОАО «Кузбассэнерго»**, смогли с помощью собственной методики оценки деятельности филиалов и увязали с ней систему поощрения персонала. Руководители предприятия поняли, что для решения поставленных задач необходима личная заинтересованность руководителей филиалов. С этой целью и была разработана система интегральной рейтинговой оценки эффективности деятельности филиалов.



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

Бывает так, что новоиспеченные владельцы шахт, рудников, заводов не в состоянии толково распорядиться свалившимся на них богатством. В результате выпускаемая продукция не находит сбыта, рабочие остаются без зарплаты, производство хиреет и разваливается. Как этого избежать? У автора есть ответ на этот вопрос. Его виденье проблемы не лишено новизны и, будем надеяться, привлечет внимание всех, кто занимается теорией и практикой управления.

ДОЛЯ ФАБРИКАНТА

(о подходе к управлению акционерным
капиталом предприятия)

То Кен Сик,
кандидат экономических наук,
Сахалинский государственный университет

Это выгодно?

Вопрос о том, имеются ли в стране и вправду эффективные собственники, остается весьма спорным. Одни утверждают, что они действительно есть, а другие разводят руками и говорят: «Никак нет-с, господа, таковых здесь не водится!».

На Западе рынок пришел давно и надолго, поэтому и с собственниками никаких проблем. А у нас? Нынешний переход в капитализм явно затянулся. А все потому, что начинался он очень сумбурно. В смутное время политической неразберихи и всеобщей нестабильности.

© ЭКО 2005 г.



Появление собственников в ту эпоху не было результатом естественного отбора, они не были выпестованы рынком, они вышли на свет божий по разнарядке. Им сверху приказали быть, и они – недоношенные дети приватизации – полезли, как грибы после дождя. Этот «формальный фактор» нельзя не учитывать. Он оказывает очень сильное воздействие на качество управления собственностью.

Неэффективность этого процесса объясняет и другая причина: состав собственников на предприятии неоднороден. Между ними идет постоянная борьба. Чем больше доля каждого акционера в капитале акционерного общества, тем значительнее его роль в управлении. Следовательно, структура акционерного капитала отражает распределение влияния в АО.

Хотя существует точка зрения, что влияние структуры акционеров на деятельность акционерного предприятия незначительно, на мой взгляд, от структуры акционерного капитала эффективность предприятия все-таки зависит. И в немалой степени. Ведь собственники обладают правом контроля над экономическим поведением менеджмента.

Важнейшую роль здесь приобретает вопрос о том, в чьих руках находится этот контроль и насколько полно его удастся реализовать.

Как показывает практика, всё зависит от степени концентрации акционерной собственности и состава владельцев акционерного капитала¹. Следовательно, структура акционерного капитала определяет качество и содержание управленческих решений. Научившись управлять структурой акционерного предприятия, мы получаем всё. Но как это сделать?

Динамизм в упряжке

Представим акционерный капитал как систему. Процесс (или функция) занимает в данной схеме центральное мес-

¹ См., напр.: *Berley A., Means G. The Modern Corporation and Private Property.* New York MacMillan, 1932; *Earle J. S., Estrin S. After Voucher Privatization: The Structure and Productive in Russian Manufacturing Industry.* CEPR Discussion Paper, 1997; *Капелюшиков Р. И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ. М., 1999.*

то: любая система есть совокупность процессов, которые преобразовывают «вход» в «выход». В нашем случае происходит преобразование интересов собственников в управленческие решения (рис. 1).

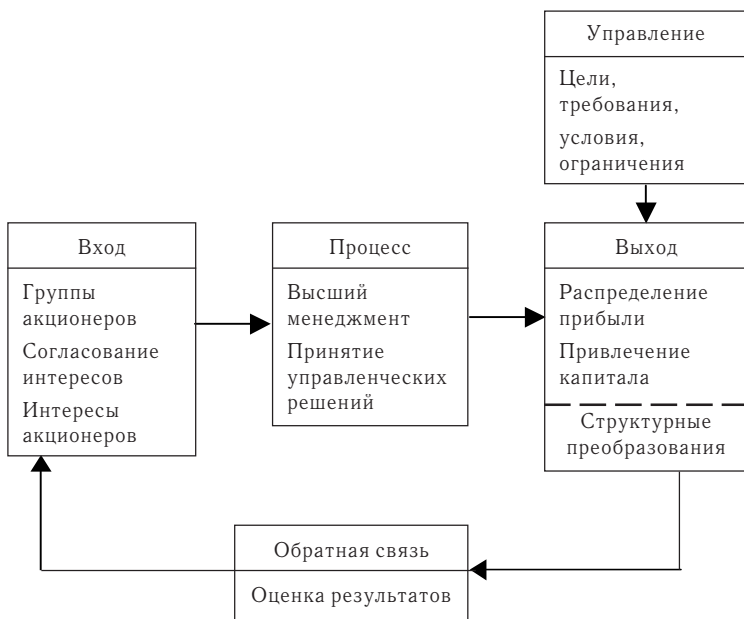


Рис. 1. Акционерный капитал как система

На входе необходимо провести классификацию акционеров, разделить их на группы и выявить интересы каждой. Выходом системы являются управленческие решения собственников: наём высшего менеджера, распределение прибыли и т. д.

Предугадать, какими могут быть последствия принимаемых решений – это и есть задача управления (блок «Цели»). Ее можно считать выполненной, если происходят развитие предприятия и удовлетворение интересов собственников. Следовательно, показатель ценности предприятия – главный.

В трактовке Р. Холта² ценность фирмы определяется ростом доходов, снижением производственного или финансового риска и повышением уровня эффективности ее работы. Именно эти факторы определяют место фирмы на открытом рынке, ее привлекательность либо отторжение. По сути дела, ценность предприятия обеспечивает его прибыльное и устойчивое развитие. Иными словами, всякое управленческое решение должно способствовать повышению ценности предприятия. Но как этого добиться на практике?

На практике процесс преобразования «входа» в «выход» осуществляют органы управления (общее собрание акционеров, совет директоров). В их рамках с помощью хорошо известных механизмов проходит согласование интересов и принятие решений. Рассмотрим подробнее эту деятельность.

Синие блузы, белые воротнички и столоначальники с толстосумами

Исследовать детально весь состав собственников акционерного предприятия практически невозможно и нецелесообразно. Достаточно, если рассматривается группа акционеров. Чем подробнее сгруппирована структура акционерного капитала, тем больше информации это даёт. Однако, во-первых, существуют ограничения, обусловленные доступностью информации; во-вторых, выделяемые группы акционеров должны быть по возможности однородными и иметь близкие цели; в-третьих, структура акционерного капитала зависит и от целей анализа.

Существуют разные подходы к выделению групп акционеров предприятия³ (рис. 2).

² Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 1993. – 128 с.

³ См., напр.: Афанасьев М., Кузнецов П., Фоминых А. Корпоративное управление глазами директората (по материалам обследований 1994–1996 гг.) // Вопросы экономики. 1997. № 5; Капелюшников Р. И. Указ. соч.; Перевалов Ю., Басаргин В. Формирование структуры собственности на приватизированных предприятиях // Вопросы экономики. 2000. № 5; Сергеев П. Профиль собственника // Эксперт. 2001. № 6; Djankov S. Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States. The Bank Policy Research Working Paper. 1999. № 2047.

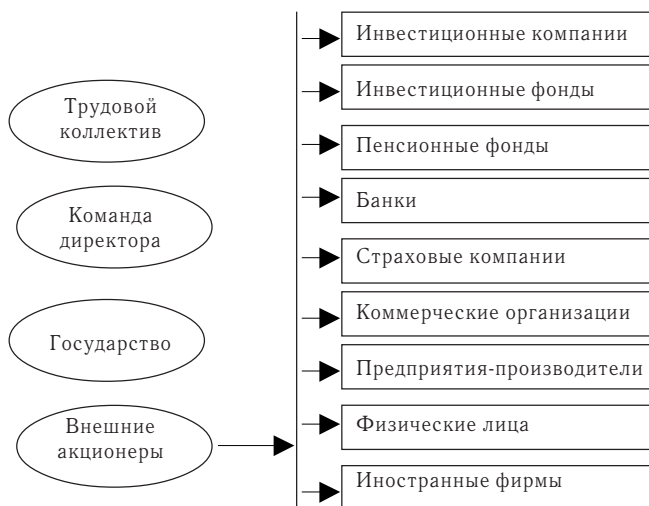


Рис. 2. Классификация акционеров

Внешние инвесторы выделены в качестве отдельной группы, хотя они неоднородны, различаются своим статусом на рынке, условиями налогообложения, мотивами деятельности (см. таблицу). Группы акционеров, так или иначе, защищают свои определенные интересы, обладают и достоинствами, и недостатками.

Стили поведения внешних акционеров

Стиль	Мотив поведения на рынке
«Спекулянты»	Перепродажа акций
«Сберегатели»	Сохранение временно свободных средств
«Рантье»	Дополнительный доход (физические лица)
«Портфельные инвесторы»	Дополнительный доход (юридические лица)
«Дивидендоискатели»	Дивиденды
«Партнеры»	Сотрудничество
«Пакетоискатели»	Пакет влияния (контроль)

Хорошими собственниками акционерного предприятия, казалось бы, могли быть его работники (вернее, их актив-

ное ядро, включая команду директора; вспомним лозунг: «Фабрики – работникам»). Распределение акций внутри трудового коллектива – мысль здравая:

- ❑ это нормальный способ финансирования предприятия;
- ❑ это заменяет сочетание фиксированных ставок заработной платы и различных доплат работникам предприятия;
- ❑ это способ защитить предприятие от тех, кто пытается скупить акции предприятия с целью распродажи и наживы. В этом случае предпочтительнее передача акций в руки «терпеливых» инвесторов из числа своих;
- ❑ работник-акционер может войти в более тесный контакт с администрацией и вместе с ней добиваться улучшения деятельности компании, он найдет свое место в коллективном управлении фирмой;
- ❑ работник-акционер, в отличие от просто наемного работника, заинтересован в результатах труда.

К сожалению, «народные» предприятия не настолько перспективны, как кажется. Для них характерны «короткая мотивация» и аморфность собственника. Трудовой коллектив склонен всю прибыль направить на потребление, а не на развитие. Вопрос инвестиций в этом случае остается открытым. Смогут ли работники изыскать финансовые средства для покупки акций дополнительной эмиссии? Какие могут быть источники этих средств? Производственные фонды устаревают, ветшают, так и не дождавшись реконструкции. Со временем народное предприятие может разориться. Короткая мотивация особенно пагубна для предприятий с длительным циклом воспроизводства, для наукоемкой продукции и др.

Кроме того, трудовой коллектив имеет переменный состав (кто-то увольняется, кто-то уходит на пенсию, на предприятие приходят новые люди). Это не обеспечивает единой долгосрочной хозяйственной политики. Самоуправление на народных предприятиях может принять негативные формы. При нечетком разделении функций между администрацией и советом трудового коллектива власть в законодательном органе захватывают демагоги, некомпетентные или амбициозные личности. Такая «обвальная» демократизация может нанести большой вред, если, конечно, не «развести» четко и ясно полномочия собственника и

администрации. Изменение структуры собственности в пользу работников предприятия автоматически не приводит к повышению эффективности. Это всего лишь некоторая предпосылка, а далее – необходим определенный механизм для реализации программ собственности, структуры собственности и т. д.

Профессиональные управленцы («Фабрики – администрации») – тоже неплохой вариант. Но, как говорил один киногерой, «где я тебе красивых-то найду?». Количество предприимчивых людей в любом обществе ограничено. Не все (и далеко не все!) умеют и хотели бы заниматься предпринимательской деятельностью. Дело осложняется тем, что в нашей стране в силу исторических причин слой предпринимателей очень мал. Поэтому передача предприятий в руки умелых управленцев – очень трудная задача. Решение ее сопрягаемо с «выращиванием» нового среднего класса.

И все-таки передача предприятий в собственность администрации вполне обоснована. Этим достигается несколько положительных результатов:

- собственниками становятся действительно умелые предприниматели, которые не будут «проедать» прибыль и обеспечат оптимальные темпы расширенного воспроизводства;
- от управления отлучаются демагоги, некомпетентные или амбициозные личности;
- соблюдается преемственность в управлении предприятиями.

А что же наша власть, как она себя ощущает в этом новом качестве? Государство (в лице Фонда имущества) – заведомо не лучший партнер. За этим акционером стоит огромный бюрократический аппарат, интересы которого зачастую расходятся с интересами предприятия. Российский чиновник так до сих пор и не разобрался, чего ему больше надобно, то ли реформ, то ли севрюжины с хреном? Судя по деятельности многих и многих представителей этого класса, все-таки – «севрюжины». Государство является в основном пассивным собственником. Оно пользуется, зачастую, усилиями других.

Хотя есть здесь и свои подвижки к лучшему. Ведь наша действительность быстро меняется, в том числе и в этом

секторе экономики. Сохранение предприятий в государственной собственности предполагает коренное изменение их хозяйственного статуса. Во-первых, собственность персонифицируется. Если до недавнего времени право собственности на госпредприятии было «размыто» (какие-то права принадлежали министерству, право полного хозяйственного ведения принадлежало самому предприятию, часть дохода или прибыли могла принадлежать трудовому коллективу и т. д.), то в настоящее время право собственности на предприятие принадлежит Фонду государственного имущества. Этот фонд – как собственник – имеет полное право на прибыль и ограниченное право на управление предприятием.

Государственное предприятие в условиях рынка действует на принципах полной самокупаемости и самофинансирования. Оно может быть объявлено банкротом, если будет убыточно. Директор такого предприятия нанимается фондом по контракту и полностью свободен в вопросах оперативного хозяйственного управления. Следует также учитывать, что на старте у него есть некоторые преимущества перед «частниками». Госпредприятие и в новых условиях может рассчитывать на предоставление кредитов, централизованные капиталовложения (используя государственные целевые программы). Оно вправе надеяться на налоговые льготы и первоочередные госзаказы с гарантией материально-технического обеспечения, помощь в подготовке кадров и во внешнеэкономической деятельности. Ведь госпредприятия будут сдавать свою прибыль в бюджет, следовательно, предполагать какую-то помощь из бюджета с их стороны вполне обоснованно.

Проблема выбора

Выборы руководящих органов, распределение прибыли, утверждение размеров дивидендов, изменение размера уставного капитала – вот камни преткновения, о которые зачастую приходится спотыкаться. Решения, которые принимают в этих сферах, предопределяют развитие предприятия в последующие периоды.

Допустим, как распределить прибыль? Тут не избежать противоречия между фондом оплаты труда и дивидендами, а также между фондом развития производства и эмиссией акций. Если большая часть прибыли направляется в фонд оплаты труда, то можно рассчитывать на большую отдачу работников предприятия в настоящее время. Однако низкий уровень дивидендов в этом случае снижает привлекательность акций предприятия. Следовательно, исчезает источник внешнего инвестирования. А раз нет притока капитала, то со временем и прибыль предприятия с неизбежностью снизится. С другой стороны, недостаточный размер фонда оплаты отрицательно влияет на рост производительности живого труда.

Несколько иная зависимость между фондом развития производства и дивидендами. Фонд развития предприятия служит для самофинансирования. Это капитал, нераспределенный по акциям. Но работает он на благо акционерного предприятия. Вместе с тем, если большая часть прибыли направляется в фонд развития производства, то акционерное предприятие сможет выплатить слишком низкие дивиденды и тем самым лишит себя возможности дополнительной эмиссии акций (при низких дивидендах никто не будет покупать акции). Кроме того, при низких дивидендах возрастает угроза смещения генерального директора со своего поста (ведь он управляет по поручению и от имени акционеров именно акционерным капиталом). Кому нужен организатор, от которого мало проку?

Отсюда хорошо известный вывод: производством обязаны заниматься профессиональные менеджеры. А роль собственников состоит именно в умении подобрать такого умелого, грамотного, предприимчивого менеджера, который будет эффективно управлять предприятием, и обеспечить ему условия для результативной работы. При этом возникает необходимость принимать решения по следующим ключевым вопросам: подбор директора, его оплата и заключение с ним контракта.

Ассоциация «СибАкадемИнновация» организована ведущими наукоемкими предприятиями Новосибирска при содействии Президиума СО РАН и администрации Новосибирской области. Цель Ассоциации – создать благоприятную среду для инновационной деятельности, поддержать и развить малое и среднее предпринимательство. Перспективы развития в Новосибирске сектора высокотехнологичного бизнеса оценивает директор «СибАкадемИнновации» А. Н. **РЕМЕННЫЙ**.

О малом и среднем бизнесе в сфере высоких технологий

А. Н. РЕМЕННЫЙ,
директор Ассоциации «СибАкадемИнновация»,
Новосибирск

Удивительны по своей полярности оценки перспектив хайтека в России. Вот озвученные правительством ориентиры: к 2011 г. доля высокотехнологичной продукции (в общем объеме реализации промышленной продукции) должна составить 15%, а в экспорте – 20%. А вот практически единодушное мнение весьма уважаемых экономистов, ответивших на вопросы анкеты «Какой будет экономика России через 20 лет при условии сохранения нынешних тенденций и курса развития»: в структуре российского экспорта доля высокотехнологичной продукции будет уменьшаться при одновременном увеличении экспорта сырья.

Точка зрения экономистов, в отличие от правительственных заклинаний, куда как более прагматична – стране, в экстазе распродающей природные ресурсы, сейчас не до каких-то там высоких технологий. Вот уже и Новосибирск, в недалеком прошлом «крупнейший промышленный и научно-технический центр», видится столичным стратегам не иначе как «крупнейшим торговым перекрестком». И, надо заметить, их видения не расходятся с делом. Флагманы машиностроения на глазах превращаются в торговые комплексы, а НИИ – в офисы. Конечно, структурная перестрой-

© ЭКО 2005 г.



ка – процесс объективный и необходимый, но он должен сопровождаться разумной экономической концепцией, а концепция – учитывать исторически сложившиеся преимущества города и его культурные традиции, человеческую основу которых в Новосибирске всегда составляли его творческая, научно-техническая, военная интеллигенция и передовой рабочий класс. Не вызывает сомнений, что именно этот потенциал и должен определять основные векторы развития города и региона в целом.

На примере новосибирского Академгородка я хочу показать, что ресурс научно-технического развития далеко не исчерпан, а при поддержке государства он может обернуться многократным увеличением выпуска высокотехнологичной продукции.

В основе любой новой и перспективной технологии лежат фундаментальные научные исследования, и научная деятельность институтов Сибирского отделения РАН дает начало подавляющему большинству коммерчески значимых разработок.

Бизнес на высоких технологиях имеет свои специфические и довольно высокие риски. Много средств необходимо постоянно вкладывать в НИОКР – исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В научных институтах идея, как правило, не доводится до опытного образца, а только до лабораторного: демонстрируется тот или иной эффект, а дальше настоящим учёным неинтересно. Поэтому успешный инновационный менеджер должен совмещать в себе качества не только организатора производства и знатока рынка, уметь оценивать риски, но и не хуже ученого разбираться в сущности разработки. В новосибирском Академгородке такие профи уже есть.

Сейчас мы находимся на этапе освоения алгоритмов и стандартов, сложившихся в мировой практике коммерциализации технологий. Их суть заключается в развитии и поддержке малых и средних инновационных предприятий, действующих в симбиозе с крупными научными центрами и способных оперативно доводить научные разработки до стадии конечного продукта. Такие предприятия стали возни-

кать в Академгородке с начала 90-х годов, и сегодня около восьмидесяти из них достигли стадии устойчивого развития, выпуская широкий спектр научно-технической продукции.

Традиционно наиболее развитые секторы – научное приборостроение и информационные технологии. Приборы, разработанные в компаниях «ЭкоНова», «МЕТА», «ВМК-Оптоэлектроника», «Люмэкс-Сибирь», «Проманалитприбор», находят широкое применение как в научных лабораториях, так и на промышленных предприятиях. Выдерживая острую конкуренцию с зарубежными производителями, наши компании стараются выигрывать не только за счет уникальных технических решений, но и вложения дополнительных средств в разработку внешнего дизайна приборов, налаживание послепродажного сервиса.

Использование научного задела институтов СО РАН в области теплотехники и автоматики позволило компаниям «СКИТ», «Корвет», «Торнадо» продуктивно участвовать в модернизации предприятий теплоэнергетического комплекса Сибири.

Хороший темп развития выдерживают наши предприятия биотехнологического профиля. «Медико-биологический Союз», один из ведущих российских производителей средств диагностики инфекционных заболеваний, совместно с ГНЦ «Вектор» освоил выпуск государственных стандартов контроля качества иммунобиологических препаратов. Компания «Саяны» разработала и уже приступила к производству уникального по своим параметрам биореактора для применения в микробиологической промышленности.

Оживляется рынок инжиниринговых услуг. На фоне упадка отраслевой науки инновационные компании все теснее сотрудничают с промышленными предприятиями, предлагая разработку технологических решений «под ключ». Пожалуй, это та область деятельности, где влияние малого наукоемкого бизнеса на экономику в целом может дать наиболее ощутимые результаты. Находя общий язык как с наукой, так и с производством, малые предприятия способны в кратчайшие сроки доводить до промышленного использования «сырые» научные разработки. Подтверждением сказан-

ному могут послужить: компания «МЕТА», внедрившая на металлургических предприятиях автоматизированную систему розлива жидкого металла, компания «Унискан», поставившая «под ключ» участок для изготовления уникальных медицинских деталей Институту травматологии и ортопедии, компания «ЭкоНова», разработавшая стандартную лабораторию контроля качества фармпрепаратов для Минздрава РФ. Выходят малые предприятия и на проекты отраслевого масштаба. Так, «Международный центр по теплофизике и энергетике» при поддержке компании «Белон» приступает к внедрению технологии обогащения углей в Кузбассе.

Тем не менее внутренний российский рынок высоких технологий в сравнении с мировым практически ничтожен, и наиболее передовые разработки находят применение только за рубежом. Так, например, фемтосекундные лазерные системы компании «Техноскан» востребованы во всем мире — от Тайваня до США, но в России на них спроса нет. Западные инвесторы вкладывают средства в уникальную разработку компании «Инверсия-Файбер» — оптоволоконные сенсоры, ожидая, что это принесет в ближайшие годы многомиллионные прибыли. Инвесторы из Японии приглядываются к плазмохимической технологии уничтожения опасных хлорсодержащих отходов, отработанной и запатентованной «Международным центром по теплофизике и энергетике».

Проблема в том, что крупные российские корпорации пока неохотно вкладывают средства в отечественные разработки, предпочитая закупать высокотехнологичное оборудование за рубежом. А в остальном рынок определяется государственными закупками и предприятиями, не способными приобретать зарубежные технологии. Поэтому наиболее востребована та наша продукция, которая не уступает по своим характеристикам зарубежной, но значительно дешевле.

Конечно, российский инновационный бизнес мог бы приобрести совсем иной масштаб при поддержке государства и притоке частных инвестиций. Страна может экспортировать не нефть и уголь, а продукты высоких технологий, но пока в России такая продукция занимает в структуре экспорта не более 1%.

Исходя из собственного опыта, назову главные препятствия на пути инновационного развития.

Первый и самый больной вопрос – это *инфраструктура*. Компании уже достигли такого уровня, когда они хотят иметь своё производство. Пока все заказы размещаются на заводах, но необходимо создавать собственные производственные площади. То же самое можно сказать и про офисные помещения. Во всём мире считается, что выгоднее арендовать площади, у нас же в стране ситуация прямо противоположная.

Наши компании готовы к тому, чтобы самостоятельно строить свои производственные площади, если выделить под это землю. Земли вокруг много, и в данном направлении просто пора сделать некоторые административно-правовые шаги. Мы готовы выкупать существующие помещения, но не на основе конкурса. Потому, что если будет объявлен конкурс, все помещения сразу скупят и без нас – ведь Академгородок – место престижное и комфортное для проживания. (Руководство Сибирского отделения РАН во все времена боролось за то, чтобы земля и жильё здесь всегда были под его контролем. Наверное, это один из факторов, который удержал Академгородок от полного разрушения и превращения в спальный район Новосибирска.)

Следующий большой вопрос – это *необходимость серьёзной общей модернизации технологического уровня производства*, прежде всего, металлообработки. Специфика продукции наших компаний такова, что это критический вопрос. Выпуск продукции точного машиностроения невозможен без точной механики. Но когда наши компании пытаются найти технологии и производственные мощности, соответствующие их техническим требованиям, часто оказывается, что сделать это в Новосибирске практически невозможно. Принято считать, что Новосибирск – город развитого машиностроения, но его в Новосибирске по сути-то и нет! Основные фонды изнашивались и безнадёжно морально устарели, а квалифицированные кадры попросту разбежались, и их никто не готовит. Когда мы обращаемся с заказами на какой-нибудь электромеханический завод, зачастую

оказывается, что там не могут выполнить наши заказы ни по точности обработки, ни по качеству деталей — не хватает для этого ни оборудования, ни технологической базы, ни квалифицированных кадров. Но даже если и могут, выполнение заказа выливается либо в очень большие сроки, либо в большие деньги. В Великобритании, например, нормо-час будет стоить сто долларов, но часа не понадобится — изготовление займет всего десять минут.

Такие неурядицы отвлекают, создают неуместную канитель и нестыковки в технологическом процессе. При этом необходимо понимать, что в высокотехнологическом секторе любая разработка очень быстро устаревает. Если мы хотим на равных соревноваться с Западом, надо выдержать заданные темпы. Поэтому для начала нам нужно создать своё мобильное опытное производство с современными станками и квалифицированными рабочими.

В Корею, к примеру, если строят технопарк, то не ограничиваются просто офисами для компаний. Это, как правило, центр, оснащённый самыми современными производственными площадями для обработки металлов и пластмасс, станками с ЧПУ, конструкторскими отделами и т. д. Вы приносите заказ, а через день получаете именно то, что вам надо. Курьёз в том, что в Корею подобный центр стоит незагруженный и практически не работает. Когда спрашивают: почему, они отвечают, что у них нет идей. У нас всё с точностью до наоборот — идей полно, а такого центра нет.

Владея сегодня огромным стабилизационным фондом, государство вполне могло бы взять на себя смелость устранить каверзное препятствие на пути развития инновационного сектора в виде по-настоящему абсурдных налогов и пошлин на ввоз высокотехнологичной продукции. Тем самым оно оказало бы неоценимую услугу не только зарождающемуся российскому хайтеку, но и всей российской экономике. Судите сами. Если, например, вам необходим для исследований прибор, который стоит 1000 дол., то вы должны государству заплатить ещё 500 дол., только чтобы этот прибор сюда ввезти. Комментарии излишни. Если мы хотим сделать рывок, то высокотехнологичный сектор должен

быть вообще освобождён от всяких пошлин и какое-то время работать по упрощённой системе налогообложения. Государство же, вместо того чтобы повернуться лицом к перечисленным проблемам, ставит на повестку дня вопрос о свободных экономических зонах и технопарках.

Мы всегда любили учить чему-нибудь другие страны: немцев — правильно варить сталь, японцев — заботиться о здравоохранении, американцев — выращивать кукурузу, а китайцев — трудолюбию. Теперь, надо думать, у нас появится богатый теоретический задел, чтобы учить остальной мир, как правильно организовывать технопарки.

Неформальный технопарк

Каковы признаки классического технопарка?

Это сосредоточение на одной территории: научного центра, университета, малых и средних инновационных компаний, мобильного высокотехнологического производства, мощного консалтинга. Это развитая система привлечения инвестиций в высокотехнологичный бизнес и государственные меры поддержки.

Технопарков, удовлетворяющих этим требованиям, в России нет. Почему?

Наиболее общий и простой ответ заключается в следующем: у государства сегодня нет такой цели — производить больше конкурентоспособных товаров и зарабатывать деньги, цель государства — деньги тратить. Мы живем в условиях абсурдной экономики, основанной на распределении бюджета, добытого на распродаже природных ресурсов. Такая экономика стимулирует потребление и сдерживает производство.

Типичный алгоритм создания технопарка «сверху» — берем стоящее еще на ногах НПО, скажем, «Светлана» в Петербурге или «Север» в Новосибирске, прописываем на свободных площадях полтора десятка малых предприятий и рапортуем: «Состоялось!». По форме — технопарк, по содержанию — перераспределение госбюджета. Пожалуй, в стране есть только один технопарк, при МГУ, который хоть как-то соответствует своему названию, но в этом, скорее, заслуга московского правительства, нежели государства.

А как за рубежом? Типичный пример – берлинский технопарк. Государство вложило в его создание 30 млн евро, на следующий год получило в виде налоговых поступлений 25 млн. В Швейцарии, в Канаде, в Корее – везде в мире государство говорит: «Ребята, приходите, открывайте фирмы со своими идеями. Сколько вложите – мы еще дадим столько же на развитие». Причем говорят не только своим, но и чужим, в том числе и нашим инноваторам.

Но природе нашего государства вкладывание средств в развитие противно: должен быть получен рост налоговых отчислений сразу, минуя стадию инвестиций. Куда же тогда государство все-таки вкладывает деньги? Любой может поинтересоваться тематикой ежегодных конкурсов, проводимых на государственном уровне. По теме «Развитие инновационной инфраструктуры» каждый год выделяются десятки миллионов рублей на следующие работы: «Разработка теоретических основ создания технопарковых зон» или «Разработка методики организации венчурных фондов» или «Исследование вопросов функционирования технологических кластеров» и т.д. Интересно, что каждый год темы повторяются, правда, порядок слов несколько меняется.

А что же наш Академгородок? Научный центр, без сомнения, есть, и, надо сказать, мирового значения. Университет – пожалуйста, причем один из лучших в стране. Малый и средний наукоемкий бизнес – развивается и продукции уже дает на два миллиарда рублей в год. То есть действующий технопарк налицо, не хватает только инфраструктуры, которую должно поддерживать государство, – высокотехнологичных инструментальных производств для быстрого макетирования продукции, инновационного консалтинга, возможности аренды площадей, строительства доступного жилья и т.д. Не хватает и системы инвестиций в хайтек. Короче, того, что может дать взрывной эффект и в умножении продукции, и в росте бюджетных отчислений.

И вот тут появляется государство и заявляет: «Будем строить технопарк!». «Позвольте, – отвечаем мы, – если государство хочет серьезно вкладываться в развитие инновационной зоны, то оно должно в первую очередь поддер-

жать действующие структуры, а не создавать новые. Поддержка государства должна выражаться в развитии инфраструктуры, которая позволит нашим компаниям быстрее создавать продукцию, доводить ее до западных стандартов, увеличивать ассортимент». «Да нет! — отвечает Москва. — Как вам, дуракам, непонятно — технопарк строить будем!»

В руководстве области у нас, слава богу, люди тёртые и прагматично мыслящие, поэтому государственные слова переводят приблизительно так: если удастся (чем черт не шутит!) процентов десять от выделенного на технопарк направить хотя бы на строительство нового здания НГУ и канализации, то идею технопарка можно смело признать удачной. Только торопиться надо — до президентской гонки два года осталось, а тогда уже и десять процентов от десяти малым не покажется.

Откуда взялась идея «возводить» в Академгородке технопарк, не является тайной за семью печатями. Наши компании, специализирующиеся на информационных технологиях, давно готовили предложения правительству РФ по развитию своего бизнеса. Площадей для развития не хватает, налоги на зарплату большие, специалиста только выучишь — его то «Майкрософт» перехватит, то «Интел» уведет. Правительству, похоже, не до того. Только вот перед Новым годом случилось президенту РФ побывать в Индии, где ему показали рядом с Бангалором огороженный рай для программистов. И этот рай дает Индии без малого 5 млрд дол. в год! «А что же наши программисты? — спросил президент. — Когда получим от них миллиарды?» Тут уже правительство не растерялось: «Да вот, в Новосибирске всё уже практически готово, и трех лет не пройдет, как примем соответствующие законы!» Подумав, президент приказал принять законы до первого марта (2005 г., разумеется).

Конечно, наивно мечтать, что на этот раз государство целенаправленно осуществит задуманное и получит эффект, который декларировало. Тем не менее внимание привлечено, оптимизма, надо полагать, прибавилось.

К публикации подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА

Поводом для написания этой заметки послужило следующее.

С начала 2005 г., после визита нашего президента в Индию (где он побывал в Бангалоре, всемирно известном программистском рае), в России не затихают разговоры о грядущих законодательных переменах, которые облегчат жизнь отечественной науки и позволят стране осуществить инновационный прорыв. Имеется в виду томительное ожидание принятия нового закона об особых (и, как многие надеются, действительно новых) экономических зонах (ОЭЗ). Январский визит высоких руководителей в Новосибирский научный центр, заседания правительства осенне-зимнего периода 2004-2005 гг. и волна публикаций в центральных и местных СМИ предвещали скорые перемены, которых так долго (и так тщетно) ждет задыхающееся в сужающемся правовом поле научно-техническое сообщество. Дождется ли, вот в чем вопрос...

РУССКИЙ КРЕАТИВ

Наступит ли первое марта?

Е.Ю. ЕЛИЗАРОВА,
корр. «ЭКО»,
Новосибирск, Академгородок

«Российский креатив имеет специфическую форму, которую не придумали ни американцы, ни индусы... В России необходимо создавать ОЭЗ и смотреть, в какую сторону будем двигаться»

Из устного выступления Г. О. Грефа

«Технопарк, о котором так много говорили везде, еще не построен. Я буду добиваться, чтобы о нем говорили еще и еще, а то как-то неинтересно получается»

*Из первоапрельской предвыборной программы
Д.Ю. Рукавишников; печатается по изданию
«Твой городок». 2005. № 11.*

Проблем у российской науки, как известно, множество. И в последние годы их становилось всё больше. На состоявшемся в мае 2004 г. заседании Президиума РАН председатель Сибирского отделения РАН академик Н. Л. Добрецов примерно так перечислил главные из них.

© ЭКО 2005 г.



- ❑ Постановлением правительства установлено, что у академических научно-исследовательских институтов 70% от общего объема финансирования должно приходиться на научные исследования. Это положение ограничивает производство малых серий приборов, оборудования, новых материалов и т.п. в структуре самого института, то есть сокращает его инновационные возможности.
- ❑ Так и не приняты подготовленные поправки в закон **РФ «О науке и научной политике РФ»**.
- ❑ Статья 118 Бюджетного кодекса **РФ** запрещает **НИИ** брать кредиты и ссуды. Отсутствие оборотных средств служит «естественным» барьером для организации производства наукоемкой продукции на собственной производственной базе.
- ❑ Академическим **НИИ** запрещено участвовать в создании коммерческих организаций на базе их собственных разработок за счет учредительских взносов. Не урегулированы вопросы, связанные с вовлечением интеллектуальной собственности академических **НИИ** в процесс ее коммерциализации. Не говоря уж о том, что все имущество институтов (а не только интеллектуальная собственность) является государственной собственностью¹.

На первый взгляд, новый закон об ОЭЗ способен стать механизмом решения проблем науки.

Упоминавшееся выше сообщество стало ждать судьбоносных перемен. Самые тертые его члены (с некоторыми я разговаривала на эту тему) иллюзий не питают и продолжают работать, рассчитывая только на собственные силы, полагая, что новый закон их никоим образом не касается.

Рассуждение по понятиям²

Так кто же прав? Чтобы составить собственное мнение, нет лучшего способа, чем обратиться к истокам проблемы. В данном случае – к Концепции проекта федерального закона «Об особых экономических зонах в РФ» (в дальнейшем – Концепция).

Говорят, в мире уже насчитывается 1200 свободных экономических зон – от США до Западной Европы, стран Карибского бассейна, Юго-Восточной Азии и Кипра. А у нас, сколько ни пробовали, – всё офшоры да налоговые дыры.

¹ Обсуждение этих проблем см.: ЭКО. 2004. № 8. С. 86–89.

² От лат. *conceptus* – понятие.

Может быть, на этот раз удастся построить правильно? Поищем ответ в Концепции.

Уже на первой странице этого документа написано, что «особые экономические зоны в Российской Федерации создаются с целью обеспечения диверсификации экономики и государственной поддержки инновационной деятельности посредством развития перерабатывающего производства и наукоемких производств, коммерциализации научных разработок, конкурентоспособных на внутреннем рынке Российской Федерации и на мировых рынках».

А «под особой экономической зоной предлагается понимать часть территории Российской Федерации, в пределах которой в соответствии с Федеральным законом “Об особых экономических зонах в Российской Федерации” ...устанавливается особый режим ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также создается режим свободной таможенной зоны».

Значит, всё будет хорошо. С третьей страницы понимаешь, что хорошо будет не всем: «На момент принятия решения Правительством Российской Федерации о создании ОЭЗ в субъекте Российской Федерации на территории, предполагаемой под размещение ОЭЗ, *не могут* находиться объекты (за исключением объектов государственной и (или) муниципальной собственности), принадлежащие на любых основаниях юридическим и физическим лицам».

Дальнейшее чтение все ставит на свои места: зона – она зона и есть, и хорошее место таким словом не назовут...

«Работа над документами»

Об инновационном развитии и ориентации на высокие технологии говорится очень много. А также об улучшении инвестиционного климата в инновационной сфере. Но вместо прорыва налицо только порыв. Еще в начале 2003 г. президент России поручил правительству подготовить проект Основ инновационной политики России на период до 2010 г. А в начале 2004 г. потребовал заняться особыми зонами. Тогда Минэкономразвития не договорилось с Мин-

фином по поводу предоставления федеральных льгот, и о законопроекте об ОЭЗ не было слышно почти год.

События начала 2005 г. позволили было вновь затеплится надежде, что дело сдвинулось с мертвой точки – первая поездка года президента по стране была совершена в Новосибирский научный центр. На прошедшем в новосибирском Академгородке совещании В. В. Путин опять распорядился в срочном порядке подготовить закон об особых экономических зонах и обозначил будущее месторасположение первых четырех. Новосибирск оказался в четверке.

Разработка законопроекта была поручена Министерству экономического развития и торговли РФ, а министр соответствующего развития Г. О. Греф пообещал внести законопроект в Государственную думу уже через 10 дней. Затем сроки сдвинули, и рубежом стало первое марта.

Откуда такая спешка?

Посвященные утверждают, что законопроект об ОЭЗ на самом деле подготовлен уже давно – больше трех лет назад. Под давлением автомобилестроительного лобби (действительно, в тексте версии 2005 г. есть указанный след – упоминание о производстве «автомобилей легковых и мотоциклов»).

Еще одна причина для беспромеделных действий – в необходимости заполнить вакуум, образовавшийся в правовом поле (регулирующем деятельность ОЭЗ) с отменой закона РСФСР (№ 1545-1 от 04.07.91 г.) «Об иностранных инвестициях». Как сказано в Концепции, «с отменой данного законодательного акта правовые основания для функционирования подобных зон **в рамках установления единых правил** фактически отсутствуют».

Ну а третья и вовсе лежит на поверхности, даже говорить неудобно: технопарки в сфере информационных технологий нужны позарез – российское IT-сообщество льгот больше ждать не может.

Проект закона об особых экономических зонах позволяет расположенным в таких зонах компаниям уменьшать выплаты в бюджет за счет ускоренной

амортизации, переноса убытков на следующие годы и включения в расходы затрат на НИОКР. Для «технико-внедренческих зон», которые будут заниматься инновационными проектами, предусмотрено снижение ЕСН с 26% до 14%. Во всех зонах в течение первых пяти лет работы не будут взиматься земельный налог и налог на имущество. Импорт оборудования не будет облагаться пошлинами и НДС, а экспорт готовой продукции – таможенными тарифами.

Критика чистого разума

В случае принятия закона об ОЭЗ в Новосибирске главным его субъектом станет Сибирский центр информационных технологий (СЦИТ), а главным элементом ОЭЗ – технопарк. Хорошо это или плохо? Воплощенная идея обычно значительно (а иногда – кардинально) отличается от идеи первоначальной, чистой. Не случилось бы такого и с нашим проектом – для опасений имеются веские основания. Вот компетентное мнение, опубликованное местной газетой («Бумеранг». 2005. № 7).

«Главная проблема, которая встанет при реализации проекта технопарка, заключается в том, что на западном рынке высоких технологий в последние четыре года наблюдается непрерывное падение объемов производственных заказов. Так, до 2001 г. в США происходило непрерывное увеличение капиталовложений в компании, создающие компьютерные программы. При этом весьма распространенной была финансовая схема, при которой компания реально работала на территории Индии, Китая или России, а ее продукция продавалась в США. Такой путь позволял использовать дешевую рабочую силу бедных стран для повышения эффективности американской экономики. Тем не менее в 2001 г. произошел серьезный кризис IT-индустрии. Оказалось, что значительная часть программистских компаний фактически представляла собой финансовые пирамиды, в которых высокий уровень доходов обеспечивался за счет привлечения новых инвесторов.

Разорение этих фирм повлекло волну банкротств, затронувших большинство секторов рынка высокотехнологичных продуктов. Докатившись до России, эта волна привела к резкому снижению успешности IT-компаний и даже к полному закрытию некоторых из них. В настоящее время и американская «Силиконовая долина», и азиатские технопарки переживают далеко не лучшие вре-

мена. Политика руководства этих структур направлена, в основном, на поддержание уже достигнутого там уровня производства, а не на качественное развитие нового.

В такой ситуации необходимость создания подобных структур на территории России кажется достаточно сомнительной. Применение высоких технологий внутри страны может оказаться неэффективным в силу отсутствия заинтересованного потребителя, а продажа продуктов таких технологий за рубежом затрудняется по причине нестабильности в экономике развитых стран. Возможно, и существуют такие области высокотехнологичного производства, которые не затронуты кризисом и продолжают активно развиваться, но неизвестно, нуждаются ли они в создании технопарков наподобие «Силиконовой тайги».

Вторая проблема, стоящая на пути планов по созданию технопарка, – это большая нестабильность высокотехнологичных компаний. Достаточно часто говорят об их высокой доходности и успешности, но при этом забывают, что большая часть подобных фирм существует весьма недолго. Если не рассматривать примеры «голубых гигантов», наподобие IBM и Microsoft, то современные высокотехнологичные компании крайне сильно зависят от конъюнктуры рынка».

По некоторым оценкам, уже в первые годы работы технопарка «нового образца» в Новосибирскую область якобы пойдут многомиллионные инвестиции. А еще есть такие оценки, предварительные: для обустройства ОЭЗ под Новосибирском потребуется 100–150 млн дол. (в Дубне – почему-то только 80). Деньги придется выделить и региональным, и местным бюджетам.

То, что ОЭЗ, нацеленные на IT-компании, планируют создать там, где развиты другие технологические центры, мягко говоря, не очень разумно. Та же Дубна, где больше других направлений развиты физика, химия, материаловедение, как, впрочем, и Саров, и Новосибирск, трудно увидеть лишь в призме IT-технологий. (Но ведь увидели же!)

Инновационная инфраструктура Новосибирского научного центра (ННЦ) включает Технопарк «Новосибирск», Выставочный центр СО РАН, Центр трансфера технологий, «Сибкадембанк», «Сибкадемсофт», Ассоциацию «СибАкадемИнновация», ООО «Силовая электроника». Плюс к ним – зарубежные представительства: Офис компании Bruken (Швейцария) – Международный томографический центр СО РАН, Японский центр Tohoku University – Институт неорганической химии СО РАН,

Офис компании «Самсунг» (Корея) – Институт ядерной физики СО РАН (ИЯФ), Офис компании «Шлюмбержье» (Франция) – Новосибирский госуниверситет и Институт геологии и геофизики СО РАН, Офис компании «Сингапур Технолоджи» (Сингапур) – ИЯФ, Институт лазерной физики СО РАН.

Пудун-на-Оби

Журналистами уже придумано множество хороших топонимов для Новосибирской ОЭЗ: Силиконовая тайга, потемкинская IT-деревня, российский Бангалор. Я предлагаю Пудун-на-Оби³.

К слову сказать, проблемы IT-отрасли новый закон не решит. Программисты по-прежнему не смогут пользоваться налоговыми льготами при экспорте своих продуктов, потому что невозможно доказать факт и объем этого экспорта. Кроме того, закон не создает условий для поселения программистов на одной территории, что позволило бы работодателю снизить ЕСН и уменьшить налогооблагаемую базу на фонд оплаты труда. Так что легкое счастье нашим программистам в России не светит. Теоретически они могут, конечно, переквалифицироваться на сборку легковушек и мотоциклов. Эту возможность проект нового закона об ОЭЗ прямо предоставляет⁴. Чем еще можно будет в этих зонах заниматься, неясно – Концепция содержит лишь перечень того, какая деятельность в ОЭЗ явно запрещена.

На березовых бруньках

Об этих самых запретах элегантно написали журналисты «Эксперта» (№ 6. 2005):

«Деятельность каких компаний приветствуется в этих зонах в первую очередь? Не то что по сути – ответа на этот вопрос нет даже по форме. В средневековой схоластике Бога определяли через то, чем он не является. Похоже, не сумев до конца определить, кто есть резидент, к примеру, для промышленно-производственной зоны, чиновники **МЭРТ** пошли

³ При употреблении неотопонима ссылка на «ЭКО» обязательна.

⁴ Тех, кто воспользуется данным «ноу хау», прошу поделиться с автором доходами.

по пути апокрифических богословов. Они определили не то, чем ему следует заниматься, а то, чем нельзя.

На территории ОЭЗ “не допускается добыча и переработка полезных ископаемых, ломопереработка; производство и переработка продукции черной и цветной металлургии; производство и переработка подакцизных товаров”. Получается, что все остальное – можно: разводить свиней, заниматься ткачеством и народными промыслами, а можно и табуретки сколачивать. Никакой инновационной направленности нет и в помине, если не считать намеком на таковую производство “особо чистых металлов и сплавов, соединений и изделий из них, материалов для электроники”, которое не запрещено. Для производителей легковушек и мотоциклов (а это подакцизный товар) разработчики закона оставили преференции почти трехлетней давности.

Нет ясности и с таким товаром, как спиртовые растворы. По словам генерального директора биотехнологической компании “Биокад” Дмитрия Морозова, это не подакцизный товар, а значит, ничто не мешает выпускать спиртные напитки под прикрытием “целебных настоек на березовых почках”».

Резидентами особых экономических зон являются индивидуальные предприниматели или коммерческие предприятия, заключающие с территориальными органами соглашения о ведении деятельности в особой экономической зоне. В частности, для резидентов промышленно-производственных экономических зон устанавливается, что для осуществления деятельности они должны произвести вложения в размере не менее 10 млн евро. Кроме того, в течение 1 года с момента подписания соглашения резиденты должны произвести вложения в размере не менее 1 млн евро.

Государственные инвестиции в создание особой экономической зоны будут составлять 50% – со стороны федерального уровня и 50% со стороны региональных властей.

Между прочим (именно так!), теперь федеральных льгот не будет. Инвесторы, осуществляющие проекты в ОЭЗ, получат налоговые льготы – на землю, прибыль, имущество, **от регионов**. Ведь ОЭЗ должны стать не только способом привлечения инвестиций (и уж, конечно же, не налоговыми

ми черными дырами!), но «действенным инструментом региональной политики». И наверняка станут. Для инвесторов и резидентов ОЭЗ будет упрощен порядок приобретения земельных участков и получения разрешения на строительство.

Опасаться не нужно – налоговые льготы будут давать не территориям, а только в привязке к конкретным инвестиционным проектам. (По действующему законодательству, регион вправе предложить предпринимателям не более 4%-й льготы по уплате налога на прибыль.)

Все вопросы взаимодействия по конкретной ОЭЗ будут решаться в трехстороннем соглашении, подписанном федеральным центром, субъектом и муниципальным образованием. Сколько честных и неподкупных людей получают шанс найти достойное место в жизни!..

Четыре иждивенца

Концепция предусматривает, что ОЭЗ будут двух типов – промышленно-производственные и технико-внедренческие. Независимо от типа ОЭЗ создаются исключительно для продукции высоких технологий и только, как мы помним, «в чистом поле». В технико-внедренческих будут генерировать новые *идеи*, а в других – производить *товары*. Зона первого типа сможет занимать территорию в *один квадратный километр*, а второго типа – *в десять километров*.

Видите, как все продумано. Но самое интересное, с точки зрения продуманности, или уровня детализации, содержится в главе 4 Концепции. Цитирую: «Создание в рамках единой концепции на территории России 10–15 промышленно-производственных зон, имеющих на своих территориях 30–50 вновь созданных предприятий, с общим количеством работающих 70–100 тыс. человек и средней заработной платой 18 тыс. рублей, а также 7–10 технико-внедренческих зон, с общим количеством работающих 7–15 тыс. человек и средней ежемесячной заработной платой более 20 тыс. рублей окажет уже в первые три года их функционирования значительный социально-экономический эффект.

Вновь созданное рабочее место в ОЭЗ будет обслуживать примерно четырех иждивенцев и являться работодателем для трех человек в других отраслях экономики.

Кроме того, востребованность на предприятиях ОЭЗ высококвалифицированных и научных кадров приведет к резкому сокращению оттока их из страны.

Мировая практика показывает, что наличие ОЭЗ увеличивает экспорт товаров и услуг в среднем до 20%, рост экспорта в России предполагается в тех же пределах, при этом в основном увеличение произойдет за счет продукции со значительной долей добавленной стоимости».

Сразу видно, опытные, знающие жизнь люди писали. Да и то сказать, разве захочется профи-кормильцу от таких доходов на чужбину ехать? Да никогда!

В общем, грустно все это, если сильно задуматься. Но мы этого делать не будем. И потому закончу на радостной ноте: кто отвечает за реализацию идеи технопарков, неясно; в бюджете нет статей, гарантирующих поддержку; и вообще никаких механизмов нет. Как сказано в самой Концепции, «для реализации положений законопроекта необходимо будет внести изменения и дополнения в НК РФ, в ГК РФ, потребуется разработка и принятие **целого ряда** подзаконных нормативных актов, которые должны будут конкретизировать отдельные положения. А это песня долгая, слышали. Так что первое марта нам пока не грозит и, слава богу, будем жить как жили: чинно-благородно, без глупостей и креатива.

«Непонятно, зачем нам эти IT-центры, технопарки? Они бы еще зоопарк здесь построили. Все это чуждо и, стало быть, не нужно. Задача проста – вернуть науке ученых. И тогда все наладится. А на Западе – разладится».

Из первоапрельской предвыборной программы Е. О. Байжанова, печатается по изданию «Твой городок». 2005. № 11.

В статье обсуждаются различные социокультурные модели общества, рассматриваются место и функции российского социокультурного пространства и российской цивилизации. Автор приходит к выводу, что российская социокультурная традиция лежит в основе формирования новой цивилизации, готовой к сотрудничеству и продуктивной конкуренции с цивилизацией европейской.

Россия в изменяющемся мире

А. С. ФИЛАТОВ,
кандидат философских наук,
руководитель Центра этносоциальных исследований
при кафедре политических наук Таврического национального
университета им. В. И. Вернадского,
Симферополь

На протяжении последних примерно двадцати лет (если вести отсчет с 1985 г. — начала перестройки) Россия находится в мучительных поисках своей социокультурной модели, испытывая при этом как внутренние, так и внешние директивные воздействия. Все они сводятся к специфическим социокультурным импульсам, которые можно классифицировать как европейские, североамериканские, китайские, японские, евразийские и российские.

Некоторые исследователи, в частности С. Г. Кара-Мурза, склонны рассматривать в качестве особого типа советскую социокультурную модель и видеть в ней существенный импульс развития России. Вряд ли можно согласиться с таким суждением хотя бы по той причине, что социокультурные каноны утверждаются в течение длительного исторического времени, и советский период нашей истории — слишком короткий срок, чтобы сформировались и укоренились социокультурные традиции. В период царствования Петра I было внедрено не меньше культурных нововведений, чем при советской власти, однако никому сейчас не приходит в голову говорить об особой, допустим, дворянской или императорской социокультурной модели.

© ЭКО 2005 г.



В какой-то степени можно говорить о советской цивилизации, и то формально, принимая во внимание специфические способы организации совокупной культуры общества в этот период. Если же исходить из социокультурной и цивилизационной типологизации исторического процесса в целом, то советский период не представляет собой специфический образец, вид, характеризующий принципиально значимые исторические периоды и обладающий существенными качественными признаками.

Среди цивилизационных ориентиров можно выделить следующие: евро-американские, китайские, российские и, с учетом данных выше оговорок, советские. Евро-американские стандарты сводятся, как правило, к ценностям западной демократии и нормам функционирования гражданского общества. Китайский ориентир указывает на особый способ организации социальной жизни, прежде всего – в современных условиях. Российские цивилизационные ориентиры возникают на основе традиционных форм и способов построения полиэтнического и поликультурного общества, формировавшегося на протяжении нескольких столетий в границах Российской империи, а затем – Советского Союза.

Ориентиры и импульсы

После распада СССР вся его территория подверглась воздействию различных социокультурных импульсов, а в некоторых регионах начался процесс поиска новых цивилизационных ориентиров. Особенно открыто и наглядно это проявилось в культурно-цивилизационном выборе окраин – Северо-Запада (Санкт-Петербург), Прибалтики, Западной Белоруссии (Черноруссия), Западной Украины (Червоноруссия, или Галичина), Молдавии, Грузии, Армении, Азербайджана, Казахстана, Туркмении, Таджикистана, Узбекистана, Киргизии, Дальнего Востока.

Однозначный выбор в пользу евро-американских культурных ценностей и цивилизационных стандартов сделали Прибалтика, Западная Украина, Грузия. К этому вектору в определенной степени оказались предрасположены Северо-

Запад, Западная Белоруссия, Молдавия, Азербайджан, но каждый – со своими политическими нюансами. Если Северо-Запад и Западная Белоруссия скорее декларативно обозначают этот вектор, то Молдавия и Азербайджан опосредуют его различными видами привязки к Румынии и Турции, соответственно. С учетом того, что последние сами во многом условно находятся в поле европейской цивилизации, то Молдавия и Азербайджан скорее также лишь декларируют свой евро-американский культурно-цивилизационный выбор.

Каждый из окраинных регионов, безусловно, имеет свои отличительные признаки и особенности. Но некоторые принципиально выделяются из этого контекста. Настолько принципиально, что можно вообще говорить об их оторванности. Речь идет о Прибалтике, Западной Украине, Грузии, Азербайджане и Туркмении.

Основой прибалтийско-украинской оторванности является смена цивилизационных ориентиров. Вообще в своей истории эти регионы с циклической последовательностью переходят от России к Европе – и обратно. Именно поэтому Прибалтика и Западная Украина – по сути цивилизационные спутники, эпизодически переходящие с одной орбиты на другую.

Если для Прибалтики и Западной Украины определяющим в их ориентации оказался цивилизационный фактор, то для Грузии, Азербайджана и Туркмении на первый план выходят социокультурные традиции, пронизанные этническими нормами. Эти страны на фоне российских социокультурных стандартов, характерных и для их территорий, обозначаются как этнокультурные осколки. Такая особенность формирования и функционирования фактически лишает их каких-либо социальных перспектив, в отличие от Прибалтики и Западной Украины, цивилизационная ориентированность которых открывает пути для социальных трансформаций и модернизации.

Этнокультурная ориентация Грузии и Азербайджана породила этнократические политические режимы, лишая возможности возобновления в рамках их бывших советских

границ полноценных социальных коммуникаций. Ни Абхазия, ни Южная Осетия, ни Нагорный Карабах, думается, никогда не примут этнокультурные установки современных грузинского и азербайджанского политических режимов. Воссоединиться разрозненные территории смогут только тогда, когда политические преемники советских республик откажутся от этнокультурных стереотипов, а реально произойти это может лишь в границах Русского мира.

Российская цивилизация

Фактически российское социокультурное пространство и, соответственно, реальная территория российской цивилизации могут в настоящий момент складываться из Российской Федерации, Белоруссии, Украины, Казахстана, Киргизии, Армении, Нагорного Карабаха, Приднестровья, Абхазии, Осетии. Конечно же, с различной степенью усвоения этими государственно-территориальными фрагментами российских социокультурных ценностей и цивилизационных стандартов.

Можно сказать, что названные регионы представляют фрагментированную матрицу современного состояния российской цивилизации. Хотя следует подчеркнуть, что все они не только отличаются друг от друга (допустим, Российская Федерация в целом не является более «российской», чем Белоруссия), но и внутри каждого из них имеются существенные отличия. Например, Москва и Санкт-Петербург более отдалены от российского социокультурного пространства, да и цивилизации, чем Урал и Южная Сибирь.

Вследствие этого мы можем говорить о своеобразных параметрах российской цивилизации, фиксирующих ее типологическое свойство.

Особенности российской цивилизации вытекают из своеобразия социокультурной традиции, включающей нормы социальной жизни, культурные ценности и мировоззренческие принципы. Социальные параметры культуры выражаются:

- общим мировоззрением (с сохранением особых и единичных модификаций);

- ❑ особым менталитетом, обеспечивающим самоидентификацию на уровне большой социальной группы (нации, суперэтноса, цивилизации);
- ❑ геоприродной спецификой территории деятельности, влияющей на формирование способов взаимодействия людей;
- ❑ единым доступным языком как необходимым средством социальной коммуникации и управления, хранения и обмена информацией, передачи социальных знаний.

Язык играет очень важную роль в социокультурном развитии и цивилизационном строительстве. Вот почему цивилизационные конкуренты и геополитические противники России столь много внимания уделяют акциям и мероприятиям, направленным на изъятие русского языка из коммуникационной сферы в ряде постсоветских регионов.

Потому ЕС «закрывает глаза» на языковой произвол, осуществляемый в Прибалтике (прежде всего в Латвии – республике с сильными российскими социокультурными ориентациями), поощряет и стимулирует «украинизацию» русского языка и т. д. Такие действия происходят и в других российских культурно-цивилизационных эксклавах – Молдавии, Грузии, Узбекистане, Азербайджане, Армении. Даже внутри Российской Федерации, в Татарстане, пытались исключить русский язык из коммуникационного оборота.

Там, где это не получается (Белоруссия, Приднестровье, Абхазия, Киргизия), политические институты ЕС и США объявляют эти государственно-территориальные образования нелегальными и недемократическими.

История и перспектива

Анализ процесса исторического развития показывает, что основы российской цивилизации закладывались на протяжении более тысячи лет, и до настоящего времени ее формы были в основном заимствованные.

В эпоху существования Древней (Новгородско-Киевской) и Московской Руси происходило воспроизводство стандар-

тов византийской цивилизации. Этот исторический феномен был выражен знаменитой фразой: «Москва – третий Рим».

Императорская и Советская Россия строились и позиционировались как воспроизводство европейской цивилизации. Использование различных форм сводилось к применению разнообразных европейских цивилизационных моделей. Нельзя сказать, что это было слепое копирование: сугубо российский социокультурный фактор иногда до неузнаваемости преображал европейские формы.

И лишь на рубеже нового, третьего тысячелетия есть основания говорить о начале формирования собственно российской цивилизации на базе развитой и всемирно значимой социокультурной традиции.

Для обозначения современного этапа оформления российской цивилизации можно использовать понятие Новороссии. Авторство этого термина может быть отдано государственным чиновникам эпохи Екатерины II. Сегодня он используется для обозначения территории, занимаемой Одесской, Николаевской и Херсонской областями или всего юго-востока Украины. Также термин Новороссия применяется для характеристики обширных южных российских регионов от Днестра до Алтая².

Непосредственно до Новороссии состояние российской цивилизации можно охарактеризовать как ассоциативное, так как она соединяла в себе российские социокультурные ценности и европейские цивилизационные стандарты.

Над формированием российской цивилизации трудились не только автохтонные этносы российского социокультурного пространства – абхазы, азербайджанцы, армяне, башкиры, грузины, казахи, киргизы, латыши, литовцы, молдаване, осетины, таджики, татары, туркмены, узбеки, чуваша, эстонцы, но и представители иноземных этнических групп – греки, евреи, итальянцы, немцы, поляки, французы, датчане и многие другие.

В свое время Н. Я. Данилевский в четвертом законе движения и развития культурно-исторических типов отмечал:

² Морозов Е. Ф. Теория Новороссии // Русский геополитический сборник, 1995. № 1. С. 24.

«Цивилизация, свойственная каждому культурно-историческому типу, тогда только достигает полноты, разнообразия и богатства, когда разнообразны этнографические элементы, его составляющие, — когда они, не будучи поглощены одним политическим целым, пользуясь независимостью, составляют федерацию, или политическую систему государств»³.

Перспективы и возможности российской цивилизации строятся исходя из концептуальной модели, которая в авторской редакции обозначается как «Мировая ось культуры», или «Всемирно-историческая ось человеческой культуры». Историко-временная ось человеческой культуры создается из последовательно сменяющих друг друга взаимодействующих очагов культуры: Южная Африка (архаическая культура древнейшего человека, существовавшая до периода, отстоящего от нашего времени на 40 тыс. лет); Средиземноморье — Ближний Восток — Индия — Китай (Древний Египет, Древняя Месопотамия, Древняя Индия, Древний Китай, Древняя Греция, Древний Рим, 10–12 тыс. лет назад); Европа (эпоха Средневековья, Нового и Новейшего времени, вплоть до сегодняшнего дня); Россия (Новороссия, становление в XXI веке).

Анализ возведения оси культуры человечества позволяет выдвинуть предположения о существовании мостов культуры и «утерянного» фрагмента человеческой культуры. Возникновение последней гипотезы связано с тем, что между южноафриканской культурой, первым очагом культуры человечества, и средиземноморской культурой Древнего Египта в пространственном и временном измерениях существует значительный пробел. Своеобразная историческая лакуна включает не установленный и не описанный регион культуры человеческого общества. Он по историческому времени предшествует древнеегипетской культуре и технологически уступает ей в освоении природного пространства. Скорее всего, это — пространство и время существования протокультуры человеческого сообщества, бывшей технологически более развитой, чем южноафриканская квазикультура.

³ Данилевский Н. Я. Россия и Европа. М.: Книга, 1991. С. 91, 92.

Крепление оси культуры достигается благодаря существованию культурных диастол (греч. diastole – растягивание, расширение), которые обеспечивали культурно-историческую преемственность как между уровнями, так и между очагами мировой культуры. В этом смысле можно говорить о мостах культуры. Это культурные системы Древней Греции и Древнего Рима, обеспечившие восхождение, главным образом, от ближневосточно-средиземноморской к европейской культуре.

Более широкие функции выполнял Византийский мост культуры, открывший для Древней и Московской Руси, а потом и для царской России, каналы восприятия европейской, древнегреческой, а также ближневосточно-средиземноморской культурной традиции. Наличие этого моста культуры объясняет особое почитание в русской духовной культуре творений одного из Отцов Церкви Иоанна Лествичника (VII в.), жившего на территории Сирии.

В пространственно-географическом плане ось культуры возводится по географическим параллелям от Южной Африки до Северной Европы, осваивая на каждом уровне подъема все более сложные природные пространства. Каждое пространство как среда существования человеческого общества требует от человека все более сложных технологий освоения природных процессов, служащих источником и условиями социального существования. Само социальное производство становится с каждым уровнем более информационно- и энергоемким⁴.

Если сравнить геопространства Средиземноморского региона, с одной стороны, Средней и Северной Европы – с

⁴ *Филатов А. С.* XX век: Эпоха Homo creatur // Человек и христианское мировоззрение. Сохранение нравственного и физического здоровья в мире изменяющейся культуры. Альманах. Вып. 9. Симферополь, 2004. С. 66–70; Культура глобализации или глобализация культуры. Там же. С. 140–143; Мироздание как объект деятельности Homo creatur // Sententiae: наукові праці Спільки дослідників модерної філософії (Паскалівського товариства). Спецвипуск № 3 «Філософія і космологія». Вінниця: Універсум–Вінниця, 2004. С. 182–193; Экология свободы и глобализация // Социальная экономика. Научный журнал Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина. № 1. С. 29–47.

другой, можно увидеть, что европейские экологические условия могли расцениваться как экстремальные для египетской, месопотамской и греческой культур. Практически точно так же рассматривается Урало-Сибирский регион с позиций европейской культуры.

И еще одно сравнение. Соразмерность благодатности геоприродных условий Средиземноморья и Европы почти пропорциональны такой же соразмерности Европы и России. Освоение природных пространств в Европе намного более энергоемкое, нежели в полосе Средиземноморья – Ближний Восток – Индия – Китай, а в Урало-Сибирском регионе России – чем в Европе.

Выражение потенциала российской цивилизации – достижения в областях освоения космического пространства, атомной энергетики и производства вооружений. Первые космические спутники, первый космонавт, первая АЭС, автомат Калашникова и атомное оружие появляются в стране, материальная культура которой в сфере быта и массового производства товаров и услуг явно уступала культуре социально развитых стран мира, европейской культуре.

Эти достижения отмечают готовность российского социокультурного пространства принять культурно-цивилизационную эстафету человечества и обеспечить формирование и продуктивное функционирование нового уровня мировой оси культуры. К тому же созданный потенциал позволяет российской цивилизации отстаивать свои геополитические интересы и сдерживать претензии европейской цивилизации и ее североамериканского ответвления.

Закат Европы?

Несмотря на современное геополитическое доминирование евро-американской цивилизации, апогей ее развития уже остался в прошлом. Сейчас она использует ресурсы, созданные ранее. Признаки кризиса пока не видны невооруженным глазом, более того – создается впечатление расцвета. Но слабость культурного (материального и духовного) поля проявляется в том, что евро-американское

сообщество остро нуждается в «приливе свежей крови», главным образом в отраслях, связанных с интеллектуальными технологиями.

Этим объясняется высокая потребность общественных структур США, Великобритании, Германии и других стран из этой «обоймы» в высококлассных специалистах в областях компьютерной техники, инженерии, биотехнологий и т. п., которые привлекаются в эти страны из Российской Федерации, Украины, Белоруссии и других стран. Евро-американская культура становится реципиентной, вынужденной прибегать к внешним интеллектуальным вливаниям, чтобы окончательно не перейти в летальную фазу. Если уйти от эвфемизма, то это культура с атрибутами вампиризма, вамп-культура. (Может, потому различного рода вампиры так популярны в современной массовой культуре Запада?)

Финальная стадия европейской цивилизации отмечалась в первой трети XX века еще О. Шпенглером в знаменитой книге «Закат Европы». Следует подчеркнуть, что Шпенглер именно европейскую (западную) культуру характеризовал как вступившую в стадию упадка. В конце XX столетия американский профессор Ф. Фукуяма в статье «Конец истории?», напечатанной в журнале с символическим названием «National interest», фактически констатировал исчерпаемость социальных технологий Запада.

Не стоит рассматривать окончание цикла развития европейской культуры и цивилизации в качестве вселенской трагедии. Социальной катастрофой это не является, потому что старая цивилизация в современных условиях имеет все возможности пользоваться благами новой. Более того, угасающие, в соответствии с законами социального развития, цивилизация и культура кровно заинтересованы в оформлении и эффективном функционировании новой цивилизации, которая в состоянии построить общечеловеческую модель социальной деятельности, принципиально отличающуюся от всех предыдущих.

Вполне естественно, что в условиях выстраивания оси культуры человечества и цивилизационного перехода долж-

ны вырабатываться принципы взаимодействия новой российской цивилизации с существующими моделями цивилизационного устройства, прежде всего, европейскими и североамериканскими. Понятно, что практически невозможно на уровне просветительской деятельности добиться от европейской цивилизации «сложения своих полномочий» и включить ее социальные институты в процесс содействия становлению новой российской цивилизации.

Геополитические интересы, присущие как евро-американской цивилизации в целом, так и отдельным наиболее агрессивным ее компонентам, не позволяют рассчитывать на всеобщую социальную солидарность и цивилизационное братство. Геополитические интересы всегда будут провоцировать конфронтацию и конфликты. Поэтому надеяться, что две конкурирующие цивилизационные структуры (европейская и российская) в состоянии отказаться от своих геополитических притязаний, по крайней мере, наивно. Следовательно, необходимо не сглаживать противоречия (из этого ничего не получится, кроме благих пожеланий), а искать формы и способы их ненасильственного разрешения на основе выработки общих правил геополитической деятельности.

Стремление включить культурный комплекс российской цивилизации в европейскую цивилизацию может привести только к одному – нивелированию российских культурно-цивилизационных свойств и признаков. С одной стороны, это наносит ущерб всемирному цивилизационному прогрессу и разрушает выстраивание оси культуры человечества, с другой – это генетически невозможно сделать, как противоречащее и глобальным социальным законам исторического развития, и потребностям всего человечества. И даже если Москва будет стараться вместиť гигантское российское социокультурное пространство в ложе евро-американской цивилизации, то Урал и Сибирь не позволят ей это сделать! А без Урала и Сибири Москва никому не интересна.

В заключение хотелось бы отметить, что параметры взаимоотношений европейской и российской цивилизаций могут выстраиваться на основе трех принципов, которые должны определять и правила современной геополитичес-

кой игры. Это – преемственность, конкуренция, взаимоподдержка. Преемственность осуществляется благодаря тем мостам культуры, которые возводились в последние столетия царской Россией и Советским Союзом. Конкуренция неизбежно будет возникать вследствие разницы геополитических интересов и по самой цивилизационной природе. Взаимоподдержка необходима, чтобы нейтрализовать и устранить социально агрессивные действия тех социокультурных сообществ, которые Н. Я. Данилевский называет «отрицательными деятелями человечества»⁵. Сейчас такая агрессия проявляется в различных формах терроризма – от этнического (чеченский, баскский, косовско-албанский) и религиозного (боснийский, хорватский, ваххабитский) до политического (НАТОВский в Югославии, американский – в Ираке).

Европа кровно заинтересована в развитии российской цивилизации, ведь она обеспечит Европе будущее, и европейцы смогут пользоваться ее благами, как сейчас пользуются европейскими технологиями в Китае, Японии, Новой Зеландии и других регионах нашей планеты.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Темпы прироста валового внутреннего продукта в 2004 г., %

Страна	%	Страна	%
Венесуэла	11,2	США	3,7
Китайская народная республика	9,5	Тайвань	3,3
Индонезия	6,7	Великобритания	2,8
Россия	6,7	Испания	2,7
Сингапур	6,5	Бельгия	2,6
Филиппины	5,4	Франция	2,1
Мексика	4,9	Германия	1,5
Египет	4,7	Италия	1,0
ЮАР	4,1	Япония	0,6

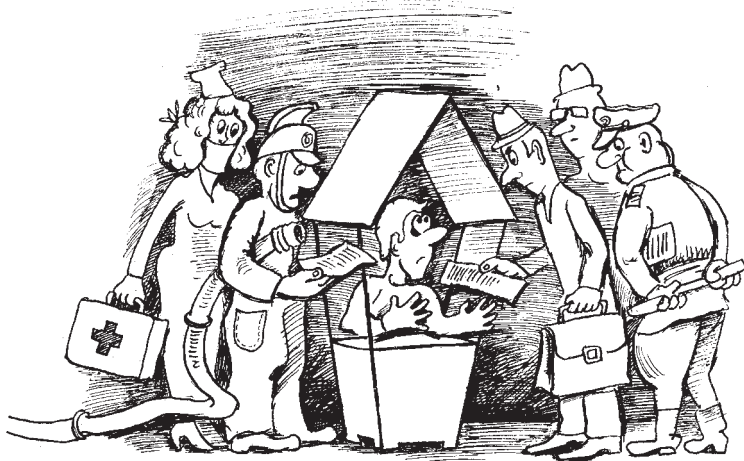
**Источник: The Economist.
Feb 26 th – March 4 th 2005. P. 96–98.**

⁵ Данилевский Н. Я. Россия и Европа. С. 89.

Возможны ли цивилизованные отношения бизнеса и власти?

В. К. ЗАУСАЕВ,
доктор экономических наук, профессор,
Л. С. ВОРОНЦОВА,
кандидат экономических наук, ведущий экономист,
И. А. ПУСТОВИТ,
ведущий экономист,
Дальний рынок при Минэкономразвития России,
Хабаровск

В России засилие бюрократии имеет глубокие исторические корни. «Злоупотребления, взяточничество и приказная волокита, — заключает известный исследователь абсолютизма в России Н. Ф. Демидова, — были обычным явлением, своего рода свойством деятельности приказной системы»¹. Всё это происходило на фоне другой особеннос-



¹ Абсолютизм в России (XVII – XVIII вв.). М., 1964. С. 221.



ти России – недостатка самостоятельности, отсутствия частной предприимчивости и личной инициативы. В дореволюционном издании английского экономиста С. Смайльса «Самостоятельность» отмечается: «Привычка пробивать себе дорогу с помощью службы государственной была так сильна до последнего времени, что получила даже ненормальное развитие»².

На наш взгляд, корни бюрократической системы управления в современной России кроются и в 70-летней истории всеобщего огосударствления. Наделение государства функцией собственника национального богатства объективно вело к формированию фактически господствующего класса в лице многочисленной бюрократии.

В последние годы в России активизировалась деятельность по дебюрократизации экономики. Происходит упорядочение законодательства с целью большего соответствия федерального и регионального права, обновления и улучшения федеральных правовых норм.

Основной «мишенью» дебюрократизации стали барьеры в области регистрации, лицензирования, государственного контроля и надзора, сертификации и стандартизации. Были созданы многочисленные межведомственные комиссии, консультационные советы при краевых (областных) администрациях, губернаторах, мэриях, которые должны были заниматься устранением административных барьеров на пути развития предпринимательства.

Кроме того, активно заявили о себе институты гражданского общества в форме некоммерческих организаций, ставящие перед собой цели дебюрократизации российской экономики и поддержки предпринимательства.

Масштабы административного воздействия в оценке бизнесменов

Для оценки влияния регулирующих функций региональной власти на развитие предпринимательской деятельности нами было проведено социологическое исследование,

² Смайльс С. Самостоятельность. СПб., 1907. С. 389.

включающее оценки экспертов (57 чел.) и репрезентативный опрос бизнесменов (475 чел.).

Среди вошедших бизнесменов из всех 19 муниципальных образований (городов и районов) Хабаровского края в возрасте 31–55 лет были 79,4%, высшее образование получили 55,6%, свыше 5 лет работают в данном бизнесе 58,3%, а имеют общий стаж предпринимательской деятельности более 5 лет – 63,2%.

Использовался и метод *включенного наблюдения*, когда авторы последовательно предпринимали некоторые шаги, необходимые бизнесмену для ведения предпринимательской деятельности. Так, авторы прошли некоторые начальные этапы регистрации бизнеса (юридические консультации, получение необходимой документации во властных структурах, регистрационные действия с земельными участками и строениями на них и др.), участвовали в судебных процессах по защите своих нарушенных прав во взаимоотношениях с бизнесом и властью.

Целью исследования было не только выявление масштабов и глубины регулирующего воздействия государственных органов власти на деятельность предпринимательских структур, но и оценка всей совокупности проблем, с которыми сталкиваются бизнесмены в Хабаровском крае. Сравнение с ранее полученными авторами оценками (2002 г.) позволяет выявить динамику, смещение акцентов в проблематике функционирования предпринимательства.

Анализ показал, что предприниматели преимущественно отрицательно оценивают экономическую ситуацию в городах и районах края с точки зрения влияния её на бизнес (рис. 1). Она, на взгляд большинства, не стимулирует никаких изменений и даже тормозит развитие бизнеса. Бизнесмены из сфер строительства и промышленности в своих суждениях по данному вопросу более оптимистичны.

Предприниматели преимущественно негативно оценили влияние федеральных, краевых и муниципальных органов власти на развитие бизнеса (рис. 2). Особенно это касается федерального уровня: 61,4% респондентов дали отрицательные оценки. В адрес краевой и муниципальной власти

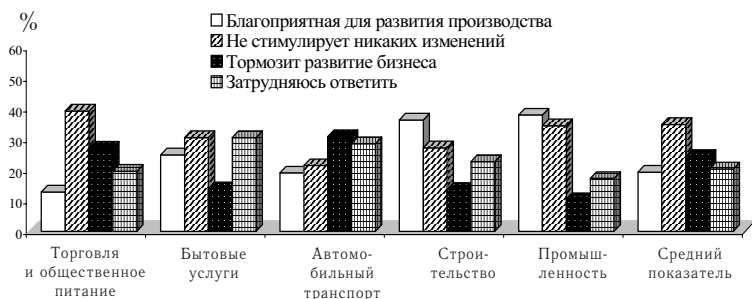


Рис. 1. Оценка предпринимателями экономической ситуации в городах и районах с точки зрения её влияния на бизнес, % к числу опрошенных

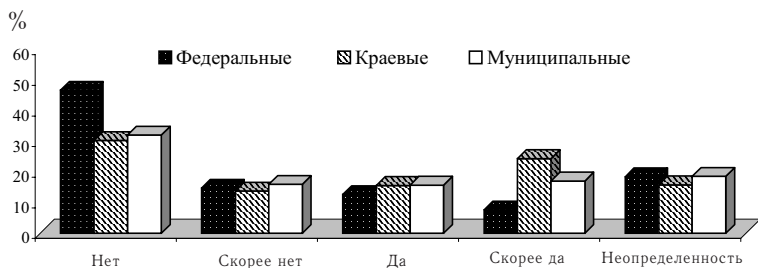


Рис. 2. Оценка предпринимателями стимулирующего воздействия различных уровней власти на развитие бизнеса, % к числу опрошенных

негативных отзывов поступило 44,0% и 48,0%, соответственно. В отдельных районах края негативные оценки воздействия муниципальных органов власти на развитие предпринимательства доходили до значения 83,3%.

Интересен более детальный анализ оценки административного давления различных органов государственной службы на предпринимательство (рис. 3).

Самые малые предприятия испытывают максимальное давление со стороны милиции, санэпиднадзора и торгинспекции, средние и крупные – пожарной инспекции и государственного архитектурного надзора.

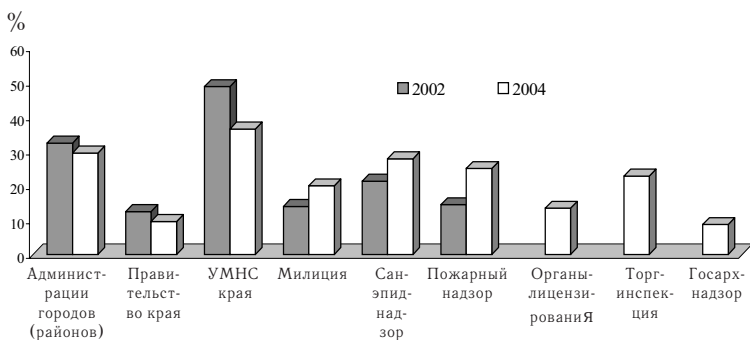


Рис. 3. Оценка бизнесменами административного давления государственных служб на предпринимательскую деятельность, % к числу опрошенных

Вместо облегчения – новые барьеры

Важнейшим направлением дебюрократизации в области регистрации бизнеса стало упрощение процедуры и реализация принципа «одного окна». Однако по сути возникли дополнительные финансовые издержки при преодолении административных барьеров. Позитив видится лишь в том, что достигнуты большая финансовая прозрачность и пополняемость бюджета. Совершенствование этой процедуры предприниматели видят, прежде всего, в сокращении нормативов времени подготовки документов и искоренении практики взимания дополнительной платы за срочность (41,5%), введении материальной ответственности чиновников за нарушение нормативных сроков исполнения документов (48,9%), установлении режима работы чиновников, удобного для предпринимателей (48,4%).

Самой непопулярной мерой стало введение повышенной оплаты за срочность подготовки документов. В Хабаровске, например, где находятся большинство предпринимательских структур, за это высказались лишь 6,8% респондентов. По-видимому, подобную услугу, практикуемую многими государственными органами власти, следует считать неэффективной, предполагающей ненормативные отношения.

По-прежнему дорогостоящими в Хабаровском крае остаются лицензирование деятельности и проведение сертифи-

кации продукции (работ, услуг). Проведенное исследование подтвердило формальное соответствие требований лицензирующих органов правилам, установленным Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности». Однако властные органы практикуют необоснованный отказ в выдаче лицензии; усложненный порядок лицензирования; произвольное расширение перечня документов, требуемых от соискателя; занижение сроков действия выдаваемых лицензий; завышение их нормативной стоимости.

По данным предпринимателей, принявших участие в опросе, дополнительные издержки (сверх сумм, утвержденных законодательно), то есть банальные взятки, связанные с лицензированием их деятельности, достигают 30 тыс. руб., а сроки могут занимать от 1 до 50 дней.

При этом активно развиваются организации, предоставляющие услуги по лицензированию. По сути, это посредники между лицензирующими органами и предпринимателями. Они сами называют услуги по согласованию вопросов, связанных с получением лицензии. Оплата их услуг обходится существенно выше сумм, указанных в законе.

В ряде районов края нет соответствующих органов, испытательных лабораторий, что затягивает и удорожает процесс сертификации. По данным социологического опроса, сроки растягиваются до 60 дней, а дополнительные издержки составляют от 15 до 50 тыс. руб.

По-прежнему злободневной остается проблема перевода жилых помещений в нежилой фонд. Эта процедура достаточно громоздка, но более-менее отработана, так как действует без больших изменений уже несколько лет. Социологический опрос показал, что дополнительные издержки предпринимателей при оформлении документов на перевод жилых помещений в нежилые оцениваются от 1 до 150 тыс. руб., а фактические сроки решения проблемы – от 30 до 740 дней.

Ещё более запутанным и спорным является «разрешительный процесс». По сути, он не легитимен, но тем не менее сопряжен с не меньшей волокитой и подготовкой большого количества документов.

Продолжает существовать практика «исключительных случаев», причисление к которым отдается на откуп чиновникам. Учитывая уровень организации труда последних, нередко случаи утраты документов. Чтобы продлить сроки исполнения, многие государственные учреждения выискивают формальные недочеты в представленных документах. Полученная от экспертов эксклюзивная информация показывает, что опытные «наставники» обучают вновь поступающих выпускников вузов азам подобной бюрократической волокиты.

В условиях недостаточности производственных, торговых и офисных помещений во всех городах и районах Хабаровского края острой проблемой для предпринимателей является сложнейшая процедура оформления исходно-разрешительной документации для строительства. Сегодня она требует очень много времени. Весь процесс – от отведения земельного участка в аренду или приобретения в собственность до ввода здания в эксплуатацию – может занимать несколько лет.

Социологическое исследование позволило оценить дополнительные издержки, которые несут предприниматели при строительстве, получая согласования и разрешения органов государственной власти. Они имеют различные формы: вознаграждение чиновника, спонсорская помощь и др. Наиболее затратными являются отведение земельных участков в аренду и приобретение в собственность. Определяющий фактор – их местоположение. Велики и сроки получения разрешительных документов – до года.

Не пользы ради, а корысти для

Помимо легального давления на бизнес есть другая его составляющая, по масштабам, глубине и последствиям во много раз превосходящая легальную. Речь идет об использовании административных барьеров в корыстных целях для получения дополнительных неучтенных доходов.

Широкое распространение коррупции в России на среднем и низшем уровнях обусловлено постоянным, рутинным взаимодействием предпринимателя с чиновником (получение различных разрешений, согласований и др.). Наши ис-

следования показали, что наиболее она процветает в крупных населенных пунктах. За годы реформ каждый успешный бизнесмен научился «договариваться» с теми, кто ему пытается мешать. Сложилась ситуация, когда в сохранении «статус кво» заинтересованы обе стороны. Взятка помогает при минимальном риске для обеих сторон оперативно решать возникающие текущие проблемы, служит приемлемой платой за возможность совершения мелких нарушений законов и инструкций. Больше всего страдает от этого потребитель товаров (услуг) бизнеса и власти. Все это происходит на фоне слабости гражданского общества.

Как показало обследование, в Хабаровском крае 48,5% опрошенных бизнесменов считают невозможным вести бизнес, не нарушая законы. По муниципалитетам этот показатель достигает 71,4% (рис. 4). Особенно пессимистические оценки дали предприниматели, *работающие в строительстве и на автомобильном транспорте*. Судя по ответам бизнесменов, в промышленности более спокойная обстановка.

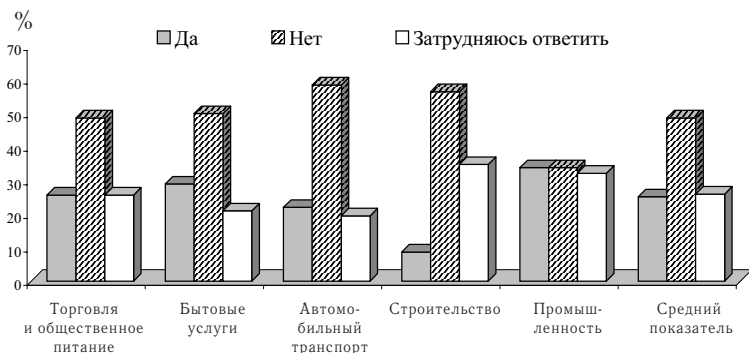


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос о том, можно ли вести свое дело, не нарушая законов и других нормативных предписаний, %

Из вышесказанного следует, что в сфере административного регулирования предпринимательства основное противоречие развивается не между бизнесом и правом (правилами, нормативами), а между бизнесом и административными органами власти, которые преломляют любые законодательные

инициативы в собственных интересах. Это усугубляет многие другие проблемы экономического и нравственного характера, с которыми сталкиваются предприниматели в процессе своей деятельности. При социологическом исследовании предпринимателям было предложено ранжировать правовые и экономические проблемы по мере их важности.

Экономические и правовые препоны

Среди первых высокие ранги (1, 2) получили проблемы федерального уровня: частые изменения в законодательной базе, сложный порядок налогообложения. Несколько уступает им по значимости «отсутствие достоверной информации о законодательной базе». Это, по-видимому, объясняется, с одной стороны, неумением значительной части предпринимателей работать с федеральной и краевой информационной системой, с другой — несовершенством и запаздыванием ввода в неё оперативной информации.

Проблема «неисполнение законов, связанных с предпринимательством», получила преимущественно 3-й и 4-й ранги. Это отметили 42,8% респондентов. Проблемам «аренда и купля недвижимости», «взаимодействие с арбитражными судами» и «разработка и составление договоров» предприниматели присвоили, в основном, 3–5-е ранги (47,5; 20,6; 20,6%, соответственно).

Что касается экономических проблем, то здесь на первом месте — «высокие тарифы на электроэнергию и тепло» (55,0% опрошенных предпринимателей). Несколько уступают «низкий платежеспособный спрос населения» (45,4%), «высокая арендная плата» (43,1%) и «высокий уровень налогов» (39,5%).

Следующие по значимости проблемы (2–4-й ранги): «высокие транспортные тарифы» (31,3%) и «высокие оптовые цены на сырье и комплектующие для производства» (28,3%).

Замыкают рейтинг проблемы 3–5-х рангов: «конкуренция» (39,6%), «отсутствие льгот начинающим предпринимателям» (28,7%), «недоступность кредитов» (30,5%), «инфляция» (21,3%), «сложность ведения бухгалтерского учета» (19,3%).

Говоря о проблемах, сдерживающих развитие бизнеса, 47,7% респондентов в Хабаровском крае отметили «высокие ставки налогов». В социологическом опросе 2002 г. оценка этой же проблемы составляла 52,7%. Но если ранее было принято считать, что налоговому прессингу в наибольшей мере подвержен малый бизнес, то наше исследование показало противоположный результат. Так, 77,3% руководителей предприятий с численностью работающих от 101 до 500 человек и 55,6% – свыше 500 человек, констатировали эту проблему.

Наряду с административными барьерами важным сдерживающим фактором развития предпринимательства стало отсутствие легального института кредитования бизнеса, в первую очередь малого. Кредиты недоступны не только для малого и среднего бизнеса, но и крупного тоже. Если «высокие банковские кредиты» как сдерживающую проблему развития отмечают 46,5% респондентов в Хабаровском крае, то по мере укрупнения бизнеса она становится более актуальной. На это указывают руководители предприятий с численностью работающих: 21–50 чел. (52,5%), 51–100 чел. (55,2%), 101–500 чел. (54,6%), свыше 500 чел. (66,7%).

Значительная часть административных барьеров возникает в результате принятия актов и совершения действий, ущемляющих интересы предпринимательства, со стороны органов исполнительной власти, субъектов и органов местного самоуправления.

Одной из серьезных проблем является сложность нормативно-законодательных материалов – отсутствие или противоречивость законодательства, возможность его неоднозначной трактовки и применения, бюрократическая запутанность процедур регистрации, лицензирования деятельности, сертификации продукции, согласования инвестиционных проектов, а также ограничение прав собственности и др.

В связи с несогласованностью ведомственных нормативных актов, противоречащих федеральному законодательству, пока не удастся скоординировать действия контролирующих органов при проведении проверок. Основная проблема ведомственных нормативных актов – в расшири-

тельном толковании норм федеральных законов. Это приводит к дублированию одних и тех же функций государственного контроля различными министерствами и ведомствами.

Острота противоречий между бизнесом и властью имеет объективные корни. Конкурентоспособность предпринимательства достигается в значительной мере за счет «экономии на налогах», то есть благодаря «черному налу». Государственные органы не удовлетворены участием предпринимательства в реализации общегосударственных интересов, так как оно скрывает доходы и недоплачивает в бюджеты разных уровней. Соккрытие доходов и недоплата налогов предпринимателями оборачивается усилением регулирующего воздействия на них органов государственной власти, расширением ненормативных отношений. А бизнесмены считают, что государство облагает их высокими налогами, практикует ненормативные отношения, злоупотребляет регулирующими функциями.

Механизм защиты прав предпринимателей и разрешение противоречий между ними и властью кроются в совершенствовании судебной системы, которая весьма нерасторопна и, по словам председателя Конституционного суда РФ В. Зорькина, сверхкоррупционирована: «Мздоимство в судах стало одним из самых мощных коррупционных механизмов в России»³.

Предложения по совершенствованию регулирования

В процессе социологического исследования бизнесменами были сформулированы некоторые концептуальные положения, которые помогли бы ограничить функции действующих органов власти в отношении субъектов предпринимательства. Основными из них являются:

- ✓ повышение ответственности (вплоть до суда) регулирующих органов за помехи бизнесу (53,3%);

³ Ильичев Г. Уточнение пройденного // Известия. 2004. 2 ноября.

- ✓ разработка механизмов и критериев, освобождающих предпринимателя от проверок (43,2%), например, введение статуса «Добросовестный предприниматель»; проведение проверок только по заявлениям потребителей, права которых нарушены;
- ✓ воздействие на предпринимателей за их нарушения только через суд (35,6%);
- ✓ сохранение за государством регулирующих функций, затрагивающих виды деятельности, связанные с жизнедеятельностью и здоровьем населения (19,0%);
- ✓ передача основных регулирующих функций государства саморегулируемым организациям (10,4%).

По основным отраслям экономики сохранена та же приоритетность. Только в торговле и общественном питании приоритет отдан «разработке механизмов, освобождающих предпринимателей от проверок».

Хотя за «передачу основных регулирующих функций саморегулируемым организациям» было отдано всего 10,4% голосов, считаем это направление перспективным. Так, на вопрос: «Считаете ли Вы необходимым развивать отраслевые саморегулируемые организации?» – 46,6% респондентов дали положительный ответ и только 11,4% ответили отрицательно. На крупных предприятиях (численность работающих свыше 500 чел.) к этой идее отнеслись положительно 55,6% бизнесменов, на средних (100–500 работающих) – 50,0%, на небольших – 70,4%. И это понятно: чем меньше предприятие, тем в большей защите и поддержке со стороны предпринимательского сообщества оно нуждается.

Несомненно, ряд функций регулирования предпринимательства должен оставаться за государственными органами власти. Они касаются, прежде всего, видов деятельности, затрагивающих безопасность страны, жизнеобеспечение и здоровье человека.

Совершенствование регулирующей деятельности невозможно без роста гражданской активности россиян, в том

числе и в части защиты своих потребительских прав. В настоящее время во всех регионах и муниципальных образованиях действуют общества защиты прав потребителей. Этот важный институт проходит период становления. Но его эффективность будет незначительной, если не будет совершенствоваться судебная система в сторону упрощения и оперативности работы с гражданами и предпринимателями. В противном случае контролирующая роль собственно потребителя продукции (гражданина, предпринимателя) минимизируется, регулирующие функции сохраняются за государством.

Наконец, необходимы механизмы контроля за работой государственных органов власти со стороны предпринимателей. Наши исследования показали, что, обвиняя предпринимателей в непрозрачности деятельности, административные органы сами закрыты от тех, на чьи деньги они содержатся и кому служат. Эта порочная практика должна быть в корне изменена. Административный аппарат должен работать на общество.

Направления совершенствования регулирующей деятельности государственных органов власти можно представить в виде четырех основных составляющих:

- ❑ сокращение регулирующих функций государства с максимальной передачей их рынку, саморегулируемым организациям;
- ❑ совершенствование деятельности органов государственной власти – контроль за их деятельностью со стороны общественности и предпринимателей; интенсификация труда, нормирование и регламентация работы госслужащих; повышение ответственности госорганов перед гражданами и предпринимателями;
- ❑ формирование современных систем общественного контроля за деятельностью предпринимателей – совершенствование деятельности судебных органов; развитие обществ защиты прав потребителей; общественных организаций потребителей;
- ❑ повышение цивилизованности предпринимательской деятельности – формирование этических отношений в предпринимательстве; развитие корпоративных форм деятельности предпринимателей; сокращение теневого оборота и ненормативных отношений с властью.

Нефтяная геополитика

В. В. ПЕТРОВ,
профессор Московского института
международных отношений

Объемы добычи и цены на нефть

Когда речь идет об увеличении предложения нефти и снижении цен на нее, исключительное значение приобретают объемы добычи нефти странами-членами ОПЕК. Анализ прошлого опыта показывает, что когда основные нефтедобывающие страны принимали решение сильнее приоткрыть свои «нефтяные задвижки», никто не был в состоянии остановить падение цен. Объем фьючерсных нефтяных контрактов при этом резко сокращался, и соответственно уменьшалась роль информационных сигналов биржевой торговой системы в ценообразовании¹. Доля стран — не членов ОПЕК — в мировом производстве нефти падает, в то время как экономическое и политическое влияние стран Персидского залива резко возрастает.

Такое развитие событий представляется для многих политиков кошмарным сценарием, реализацию которого, по их мнению, нельзя допускать ни при каких обстоятельствах. А для этого цена на нефть должна держаться на некотором приемлемом уровне, который обеспечивал бы разработку высоко- и среднезатратных месторождений нефти в различных регионах мира.

В мире также опасаются, что в какой-то момент времени страны-члены ОПЕК все-таки могут пойти на тотальное нефтяное эмбарго. Ни расчеты аналитиков, показывающие, что это приведет нефтедобывающие страны Ближнего Вос-

¹ Так произошло, например, в период иракского вторжения в Кувейт в 1990 г., когда цена на нефть подскочила до 40 дол. за баррель, а затем упала до 20 дол. за баррель. (См.: Oil prices: analysis of oil futures market prices since Iraq's invasion on Kuwait. — Washington, May 1991. — www.gulfinvestigation.net/).



тока к экономическому коллапсу, ни чувство здравого смысла не могут снять эти опасения. Более того, вследствие широкой пропаганды западными масс-медийными структурами негативных долгосрочных сценариев добычи нефти эта обеспокоенность нарастает.

Согласно прогнозам Секретариата ОПЕК в Вене, Международного энергетического агентства, Национальной энергетической программы США, доля стран-членов ОПЕК в мировой нефтедобыче после 2010 г. должна составить более 50%, а доля импорта нефти США в 2025 г. – более 70%². Это связано, прежде всего, с полным истощением к тому времени нефтяных полей Северной Америки, Западной Сибири, Северного моря, Китая, т. е. стран, не входящих в ОПЕК.

В этой ситуации теоретически допустима возможность изменения странами-членами ОПЕК в выгодном для них направлении и масштабе, во-первых, баланса спроса и предложения на нефть, во-вторых, биржевой торговой системы и системы ценообразования. Теоретически такое развитие событий вполне реально, особенно с учетом того, что после 2008 г. доля западнотехасской нефти марки WTI (West Texas Intermediate) и североморской нефти Brent, на основе которых функционирует фьючерсная торговая система, будет критически мала в силу истощения месторождений Мексиканского залива и Северного моря. Поэтому, строго говоря, объективные основы существующей фьючерсной торговой системы в районе 2008 г. и далее представляются крайне неустойчивыми.

Состояние месторождений и перспективы добычи нефти

Следует отметить высокую ангажированность и чрезмерную политизированность высказываний о запасах нефти стран Персидского залива, а также их несомненную переоценку. В действительности в сфере нефтедобычи

² Cordesman A. Middle Eastern energy after the Iraq war: current and project trends. 2004. January 30. – www.csis.org/

этих стран все далеко не так идеально. Практически все крупнейшие месторождения углеводородного сырья Персидского залива сконцентрированы на относительно небольшой площади, что значительно снижает затраты на транспортировку нефти, а также на промышленное освоение месторождений.

Достоверная информация о степени истощения нефтяных полей практически недоступна для экспертов и широкой публики. Та косвенная информация, которая все же просачивается в аналитическое сообщество, свидетельствует о приближающихся значительных проблемах, вызванных вступлением крупнейших месторождений в стадию падающей добычи. Максимальная неясность существует относительно перспектив крупнейшего в мире месторождения Гавар (Ghawar, Саудовская Аравия), которое в настоящее время дает порядка 5 млн баррелей в день. Согласно поступающей экспертной информации, месторождение Гавар может в самое ближайшее время, в силу своей относительной выработанности, разделиться на ряд более мелких месторождений с меньшими суточными дебитами нефти и, соответственно, с большими текущими издержками. Кроме того, ввод в эксплуатацию новых месторождений потребует закачки в пласты огромных объемов воды, которой Саудовской Аравии катастрофически не хватает. Внутренний долг правительства составляет более 100% от ежегодных доходов бюджета, что не позволяет мобилизовать собственные государственные средства на освоение новых месторождений.

Возможно, более полная информация о состоянии крупнейших месторождений Персидского залива станет доступной, после того как вашингтонский Центр стратегических и международных исследований, Французский институт нефти и известная консалтинговая компания из Техаса Simmons & Company International завершат свое совместное исследование о степени выработанности крупнейших месторождений Персидского залива³.

³ Первые результаты этого исследования опубликованы в: Future of supply: Saudi Arabia//CSIS, Washington. 2004. February 24. – www.csis.org/; A Saudi oil shortage? // Business Week. 2004. April 5. P. 34–38.

В последнее время и иранские эксперты в довольно пессимистических тонах говорят о том, что после 2015 г. нефтедобыча в этой стране может вступить в стадию необратимого падения. При этом к 2018 г. из-за высокого уровня внутреннего потребления нефти в Иране на мировой рынок иранская нефть вообще может не поступать.

Один из наиболее пессимистических вариантов долгосрочного прогноза добычи нефти в Персидском заливе был сделан в рамках известной модели WOCAP (World Oil Production Capacity Model). Согласно этой модели, добыча нефти стран-членов ОПЕК будет не расти, как предсказывает абсолютное большинство аналитиков, а падать, и к 2020 г. составит всего 17,4 млн баррелей в день (табл. 1). Эти расчеты построены на предположении, что цены на нефть будут находиться в районе 25 дол. за баррель. Более высокая цена, несомненно, вызовет рост объемов добываемой нефти.

Таблица 1

**Прогнозные оценки объемов добычи нефти
на Ближнем Востоке в 2000–2020 гг., тыс. баррелей в день**

Страна	2000	2005	2010	2020
Бахрейн	35	25	20	10
Пакистан	65	70	40	30
Сирия	540	410	300	155
Йемен	440	405	290	145
Кувейт	2150	2160	1820	870
Оман	960	790	580	340
Катар	795	600	490	320
Арабские Эмираты	2515	2500	2220	1160
Иран	3770	3240	3440	1140
Ирак	2625	3490	5560	5250
Саудовская Аравия	9145	9260	9430	8000
Итого	23040	22950	24190	17420

Источник: *Bakhtiari S.* Middle East oil production to peak within next decade // *Oil&Gas Journal*, July 7, 2003.

До военных событий 2003 г. в Ираке трудно было представить, в силу каких обстоятельств и при каких условиях может начаться падение добычи нефти в странах Персидского залива. Но сегодня уже возможно выделить некоторые условия реализации такого негативного сценария. Как пишет известный британский эксперт Джон Митчелл, после иракской операции шансы участия американского капитала в Персидском заливе (исключая, естественно, Ирак) будут стремиться к нулю в силу явных и неявных ограничений, которые введут новые, более радикальные правительственные режимы этих стран⁴. Конечно, отсутствие американского капитала и новейших технологий, строгие международные санкции к зарубежным компаниям, пытающимся инвестировать в добычу нефти в Персидском заливе, негативно скажутся на возможностях разработки менее эффективных месторождений Ближнего Востока⁵. Но проявится это, скорее всего, не ранее 2010 г. Вполне возможно, что трудности доступа к глобальным инвестициям и будут той основной причиной, которая повлечет за собой снижение объемов добычи нефти странами Персидского залива уже в ближайшие годы.

Еще одной причиной, способной дестабилизировать будущую нефтедобычу в Персидском заливе, является рост террористической активности. Усилившиеся в 2004 г. нападения экстремистов на персонал западных нефтедобывающих компаний, в частности, работающих в Саудовской Аравии, несомненно приведут к оттоку квалифицированных иностранных кадров. В этом случае, по различным оценкам, добыча может упасть на четверть.

Конечно, надо иметь в виду и принципиально иной сценарий с полной демократизацией шиитского Ирана, с приходом к власти более проамериканской элиты в Саудовской Аравии и т. д. В итоге все страны Персидского залива и

⁴ *Mitchell J.* The changing geopolitics of energy. – The Royal Institute of International Affairs. May 2003. – www.riia.org/

⁵ По оценкам компании Shell, для увеличения производства нефти в Иране до уровня 7 млн баррелей в день необходимы суммарные инвестиции в объеме 90 млрд дол. – www.iran.ru (18.06.04).

даже шире – начиная от Марокко на западе и до Пакистана на востоке, от Ирана на севере и до Судана на юге – будут «переориентированы» в нужном направлении, а текущая и будущая ситуации начнут полностью контролироваться США. Именно этот сценарий развивается в книге известных теоретиков неоконсервативного движения Дэвида Фрума и Ричарда Перла⁶.

Но этот сценарий демократизации «Большого Ближнего Востока», как показывает начальный опыт «стабилизации» Ирака, пока имеет не так много шансов на успех. Поэтому более реалистичным на текущий момент все же представляется локальный сценарий максимально быстрого освоения нефтяных ресурсов Ирака.

Однако некоторые американские эксперты отмечают, что не стоит переоценивать фактор иракской нефти. По их мнению, нет никаких причин ожидать, что иностранные инвестиции хлынут в Ирак в ближайшем будущем. С их точки зрения, опасения, что Ирак zalьет рынки нефтью, обрушит цены и развалит ОПЕК, скорее всего беспочвенны. Ситуация в ОПЕК без перемен: нефтяной картель пока не утрачивает контроля над ценами.

Несмотря на указанные крайне сложные проблемы по привлечению гигантских инвестиций в нефтедобычу стран Персидского залива, на некоторую переоценку их запасов, все же именно этот регион будет основным центром нефтедобычи в ближайшие 20 лет. Ведущие мировые эксперты и геополитики это прекрасно понимают и специально отмечают в своих исследованиях. В частности, Р. Эбел (Robert Ebel) из Центра стратегических и международных исследований утверждает, что, несмотря на всю привлекательность идеи об альтернативном центре нефтедобычи в России, все же самые крупные месторождения нефти в мире находятся в Саудовской Аравии⁷.

⁶ *Frum D., Perlet R. An end to evil: how to win the war on terror.* – N. Y. Random House, 2003.

⁷ *Ebel R. Russian reserves and oil potential.* – www.csis.org/energy, March 15, 2004.

Но есть и другие точки зрения. Так, Международное энергетическое агентство в конце 2003 г. опубликовало прогнозный доклад о будущих инвестициях в мировую энергетику⁸. Согласно этому докладу, до 2030 г. перспективные инвестиции в нефтяную отрасль стран Персидского залива ненамного превысят инвестиции в нефтяной комплекс России (523 млрд дол. и 328 млрд дол. соответственно). Подобные заключения, мягко говоря, выглядят странными, учитывая многократное превышение запасов стран Персидского залива и низкую себестоимость добычи ближневосточной нефти. Оно, скорее всего, свидетельствует о вполне конкретных идеологических предпочтениях экспертов Международного энергетического агентства.

Роль США

Теоретически можно представить три возможных пути, по которым Запад мог бы обеспечить решение проблем нефтяной безопасности в долгосрочной перспективе. Первый активно обсуждался в демократических кругах США в конце 1990-х годов. Он связан с установлением более доверительных отношений с основными нефтедобывающими странами. Казалось, что после иракских событий и в контексте жесткой неоконсервативной политики администрации Белого дома этот вариант можно полностью исключить. Однако с конца 2003 г. идут мощные выступления американских демократов за пересмотр ближневосточной политики. В частности, глава Государственного департамента США Колин Пауэлл выступил с сенсационным предложением — восстановить прерванные дипломатические отношения с Ираном⁹. Этот подход поддерживают ряд крупнейших нефтяных компаний (ENI, Total-FinaElf, Chevron) и видные общественные деятели.

Второй путь связан с установлением и удержанием на высоком уровне цен на нефть. Собственно, следуя именно

⁸ IEA: \$16 trillion in energy investment needed by 2030 // Oil&Gas Journal. 2003. November 10. P. 35–41.

⁹ www.central.ru (10.01.04).

этой политике, Запад в 1970-е годы приступил к связанному с большими затратами освоению месторождений Северного моря, Аляски и, в конечном счете, к середине 1970-х годов значительно снизил свою зависимость от ближневосточной нефти. То, что данный сценарий очень жизнеспособен и опирается на мощные экономические, политические и дипломатические силы в Западной Европе и Северной Америке, не вызывает сомнений. Если бы не иракская ситуация, то, на наш взгляд, именно этот долгосрочный сценарий и был бы, скорее всего, осуществлен.

Третий путь обеспечения нефтяной безопасности Запада предполагает существенную реорганизацию состава членов ОПЕК с целью снижения роли этой организации в мировой нефтедобыче и одновременно усиление уровня консолидации стран, не входящих в ОПЕК. Собственно, этот сценарий и пытается сегодня реализовать республиканская администрация США. Следующим логическим шагом в этом направлении должен быть выход Венесуэлы и Нигерии из состава ОПЕК, что может еще более ослабить её возможности.

Не обсуждая моральные аспекты «республиканского» сценария, можно утверждать, что если США восстановят устойчивую добычу нефти в Ираке, то контроль над мировым рынком нефти перейдет к ним, по крайней мере, на ближайшие 10–15 лет. В этом случае в текущее и, возможно, следующее десятилетие США смогут непосредственно контролировать, в основном, все мировое нефтяное хозяйство — значительную часть ресурсов, добычу, ценообразование, т. е. все то, что в 1970-е годы было под контролем стран-членов ОПЕК.

В кратко- и среднесрочной перспективе контроль над рынком нефти с опорой на ресурсы, добычу, ценообразование кажется довольно устойчивым. Неопределенности возникают в долгосрочной перспективе. Дело в том, что одна из основных целей политики высоких цен на нефть, которая доминирует в ценообразовании с 2001 г., — стимулирование как можно более быстрого перехода к альтернативным видам транспортных систем, ориентированным на иные виды топлива.

Эта политика полностью укладывается в более общую «демократическую» концепцию будущего энергетического миропорядка с ее упором на Киотский протокол, водородную энергетику, гибридные автомобили, высокие цены на невозобновляемые энергоносители, глобальную энергетическую безопасность.

Очевидно, что США в лице своей крупнейшей нефтяной компании и администрации президента сделали долговременную ставку на нефть. В этом свете политика республиканской администрации США, которую она пытается реализовать на Ближнем Востоке, представляется абсолютно логичной и последовательной. Тотальный и прямой контроль над нефтью Персидского залива и однозначное решение таким образом проблемы энергетической безопасности США – тот вожденный приз, который, с точки зрения неоконсервативных республиканцев, оправдывает все используемые средства.

Альтернативные транспортные системы

Перспективность «демократического» или «республиканского» сценария развития мирового рынка нефти, и, соответственно, поддержка более высоких или относительно умеренных цен на нефть во многом зависят от того, будет ли в ближайшем будущем создан экономичный транспорт на альтернативных видах топлива и будет ли на него массовый спрос. От этого зависят и дальнейшая траектория движения мирового рынка нефти, и новая конфигурация глобального энергетического порядка, и решение наиболее важных геополитических проблем.

Активные попытки конструирования автомобилей будущего делались еще в 1970-е годы на первой волне высоких нефтяных цен. К настоящему времени разработано и предложено более 25 альтернативных видов топлива на базе природного газа, угля, водорода, биомассы и так далее. Однако все они из-за высокой цены и отсутствия обширной сети заправочных станций не пошли в массовое производство. Снижение цен на нефть со второй половины 1980-х

годов ослабило стимулы к созданию принципиально нового класса транспортных систем. В тот период западные страны двинулись в направлении ужесточения стандартов к экономичности пробега, эмиссии выхлопных газов и так далее. И только в 2001–2003 гг. в связи с высоким уровнем цен на нефтяном рынке проблема перехода к альтернативным транспортным системам вновь стала актуальной.

Создается впечатление, что в настоящее время западные страны, включая Японию, готовы гораздо более серьезно и последовательно подойти к решению задачи перехода транспорта на альтернативные источники энергии. В США, Западной Европе и Японии объявлено об амбициозных долгосрочных программах по отказу в ближайшие десятилетия от нефти как одного из главных источников энергии и переходу к водородной энергетике. Широко рекламируются планы по увеличению ассигнований на разработку технологий топливных элементов. На рынок уже вышли первые тысячи автомобилей-гибридов японских фирм Toyota, Honda, сочетающих бензиновый двигатель с электромотором, с 2004 г. в Японии начата продажа автомобилей, которым для работы вообще не нужен бензин, и т. д. После 2020 г. легковые автомобили, работающие на нетрадиционных видах топлива, могут стать доминирующими в Западной Европе (табл. 2).

Таблица 2

Ожидаемые в 2005–2020 гг. доли будущих видов транспортного топлива на европейском рынке, %

Вид топлива	2005	2010	2015	2020
Биомасса	2	6	7	8
Природный газ	—	2	5	10
Водород	—	—	2	5
Итого	2	8	14	23

Источник: Oil&Gas Journal. 2003. August 18. P. 26.

Но вновь, как и в 1970-е годы, необходимым условием масштабного перехода к новым видам транспорта является высокий, по крайней мере, до 2020–2025 гг., уровень цен

на нефть. Именно до этого времени Информационное энергетическое агентство предсказывает непрерывный рост цен на нефть.

Политика поддержания высоких цен на нефть имеет различные перспективы реализации в Западной Европе и США. Дело в том, что в Европе гораздо глубже укоренены экологические ценности, большим влиянием пользуется движение «зеленых» в защиту окружающей среды. В США экологические ценности традиционно занимают гораздо более низкие позиции на общей шкале ценностей. Поэтому в Западной Европе процесс перехода к экологически чистому транспорту последовательно, хотя и несколько медленно, идет уже с 1970-х годов.

Различия в темпах движения Европы и США к «транспорту будущего» во многом объясняются принципиальными отличиями системы налогообложения нефтепродуктов. В Западной Европе уровень налогообложения нефтепродуктов традиционно высок.

Необходимо также иметь в виду и то, что окончательная розничная цена на автомобиль в некоторых странах Западной Европы может быть выше исходной продажной цены в 1,5–2 раза из-за дополнительных регистрационных налогов, налогов на страхование автомобилей и т. д. Так, в Дании при продажной цене автомобиля в 20 тыс. евро покупатель должен заплатить с учетом регистрационного и других налогов сумму в 50 тыс. евро. Поскольку в настоящее время гибридные автомашины компаний Toyota, Honda, DaimlerChrysler предлагаются по ценам в интервале 20–25 тыс. евро без учета налогов, переход на новые типы машин в наиболее развитых странах Западной Европы может, в принципе, произойти в течение ближайших 15–20 лет. Конечно, это возможно только при условии создания необходимой инфраструктуры для заправки топливом и ремонта «автомобилей будущего». Гораздо медленнее этот процесс пойдет в тех странах Европы, где средний уровень продажных цен на автомашины находится в районе 10 тыс. евро и ниже.

Можно довольно обоснованно утверждать, что высокие цены на нефтепродукты и дополнительные высокие налоги на покупку автомашин создали в Западной Европе несомненные материальные стимулы по более быстрому переходу к альтернативным транспортным системам. Скорее всего, на первом этапе переход может осуществляться, прежде всего, к гибридным автомобилям, сочетающим бензиновые двигатели с электромотором, и только в более отдаленном будущем – к автомобилям на основе технологий топливных элементов. Однако в реальности надо иметь в виду и фактор безусловного противодействия со стороны традиционных европейских автомобильных компаний – VW Group, Renault, FIAT, BMW Group и др., которые занимают в настоящее время ведущие позиции на европейском рынке, но отстают в создании «автомобилей будущего» от японских и американских автомобильных компаний. Кроме того, необходимо учитывать и гигантскую стоимость новой инфраструктуры по обслуживанию гибридных автомобилей.

В результате замены традиционных автомобилей на автомобили нового поколения к 2020 г. максимальная экономия нефти в Западной Европе может составить более половины объема нефти, потребляемой в 2000 г. В принципе, это довольно значимые цифры и впечатляющий результат. Однако для его практического достижения необходимо снять все формальные и неформальные ограничения по доступу альтернативных автомобилей на европейский рынок, минимизировать противодействие традиционных европейских автомобильных компаний, снять налоги на покупку новых машин, создать новую инфраструктуру обслуживания и многое другое. Все эти меры потребуют значительных усилий и, скорее всего, большего времени, нежели планировалось первоначально. Поэтому период с 2025 г. по 2030 г. – но отнюдь не 2020 г. – представляется более или менее реальным временем перехода к доминированию гибридного транспорта в Западной Европе и, соответственно, экономии в потреблении нефти. Разумеется, этот сценарий предполагает наличие устойчивого экономического роста и высокого платежеспособного спроса.

Совершенно иная ситуация складывается в США. Не отрицая неизбежности перехода к транспорту на альтернативных источниках энергии, крупнейшие американские автомобильные и нефтяные компании исходят из того, что этот переход наступит не ранее, чем через 30 лет. В ближайшие же 20 лет основные усилия должны быть сконцентрированы на технологическом совершенствовании существующих типов машин. По данным лаборатории автомобильных технологий Массачусетского технологического института, выпускаемые в 2020 г. автомобили станут в два раза экономичнее с точки зрения расхода топлива на 100 миль пути, наполовину сократят вредные выбросы в окружающую атмосферу и будут стоить намного дешевле. Эта тенденция поддерживается и исторически сложившимися в США низкими ценами на бензин и дизельное топливо – в три раза дешевле, чем в европейских странах, за счет гораздо более низкого налогообложения нефтепродуктов. В США отсутствуют столь высокие дополнительные налоги на регистрацию автомашин, как в Западной Европе. Вместе с тем в США более развита система покупки машин в кредит, что дополнительно увеличивает объем платежеспособного спроса.

Низкие цены на нефтепродукты, минимальное налогообложение, система кредитования и поистине перманентная автомобильная лихорадка толкают американцев на непрерывное увеличение парка легковых машин (табл. 3).

Таблица 3

**Количество зарегистрированных
легковых автомобилей, млн**

Страна	1950	1970	1990	2010 (прогноз)	2020 (прогноз)
США	40	89	134	200	240
Остальные страны мира	10	104	311	–	–

Источник: American automobile association, American trucking association, Pricewaterhouse Coopers.

Сложившуюся в США систему цен на нефтепродукты вряд ли возможно быстро и безболезненно заменить на про-

тивоположную политику поддержания высоких цен¹⁰. Ведь система низких цен соответствует интересам крупнейших нефтяных компаний, таких, как, например, ExxonMobil, и всей гигантской автозаправочной инфраструктуры, стоимостью в триллионы долларов, и интересам автомобильных компаний.

В конечном счете, основная опора политики низких цен — американские традиции с главенствующей ролью автомобиля в домашнем хозяйстве. Конечно, США — это крупнейший транспортный рынок, где есть штаты типа Калифорнии, в значительной степени экологически ориентированные и уже вложившие большие деньги в новую инфраструктуру альтернативного транспорта.

Очевидно, что калифорнийскую стратегию можно было бы со временем распространить и на другие штаты. Однако приход в 2000 г. в Белый дом техасского республиканца Джорджа Буша вместо демократа Билла Клинтона несколько застопорил переход к альтернативному топливу, который начался при Б. Клинтоне в ряде американских штатов.

В целом можно констатировать, что Западная Европа и США следуют различным стратегиям перехода к альтернативным транспортным системам. В Западной Европе просматриваются два этапа перехода к альтернативным транспортным системам: переход к гибридным автомобилям и транспорту на альтернативном топливе (2000–2025 гг.); использование автотранспорта на топливных элементах (с 2025 г.).

В США, на наш взгляд, следует различать уже три этапа перехода к альтернативным транспортным системам: совершенствование традиционных автомобилей (2000–2020 гг.); переход к гибридным автомобилям и транспорту на альтернативном топливе (2020–2040 гг.); использование автотранспорта на топливных элементах (с 2040 г.).

¹⁰ В мае 2004 г. средняя по США цена была выше 2 дол./галлон. Структура издержек производства одного галлона бензина распределялась следующим образом: 1,03 дол. — сырая нефть, 35 центов — нефтепереработка, 30 центов — дистрибуция и маркетинг, 35–45 центов — налоги. Средняя американская семья потребляет в год 1200 галлонов топлива.

Очевидно, что не существует жестких временных рамок, разделяющих внедрение различных групп транспортных систем. В 2020–2040 гг. по дорогам США могут активно передвигаться как традиционные, так и гибридные автомобили.

Не до конца ясным остается один фундаментальный вопрос — удастся ли за относительно короткий промежуток времени значительно удешевить альтернативные источники энергии и, тем самым, найти замену бензину и дизельному топливу. В настоящее время, как утверждает новый президент ExxonMobil Рекс Тиллерсон (Rex Tillerson)¹¹, усредненная стоимость основных возобновляемых источников энергии в переводе на нефть эквивалентна 100 дол. за баррель. При такой цене пользоваться альтернативными транспортными системами сможет крайне ограниченное количество населения.

Относительно европейской стратегии перехода к альтернативным транспортным системам возникает гораздо больше вопросов. Понятно намерение Западной Европы одним прыжком перейти к гибридным автомобилям. Этот «большой скачок» позволил бы Европе избежать тех не до конца понятных трудностей, которые могут возникнуть после прохождения глобального пика добычи нефти в районе 2006–2008 гг., а также усиливающейся зависимости от нефтедобывающих стран. Однако возможное долгосрочное снижение цен на нефть в 2005–2006 гг. может ослабить стимулы к такому затыжному прыжку. Дополнительные коррективы могут внести и прогнозируемая экономическая рецессия в конце текущего десятилетия, а также смутные перспективы новых членов Европейского союза — стран Восточной Европы. В итоге весьма вероятно, что Западная Европа не сможет в запланированные сроки согласованно перейти на альтернативные виды топлива.

Скорее всего, этот переход будет носить довольно фрагментарный характер — состоятельная публика в наиболее развитых странах сможет вовремя пересесть в «автомобили будущего», в то время как менее богатое население и

¹¹ *Tillerson R.* Meeting in the Institute of petroleum. — London, February 2003.

менее развитые страны будут вынуждены пользоваться традиционными автомобилями на базе бензина и дизельного топлива, но, возможно, по гораздо более высоким ценам. Поэтому трудно с уверенностью утверждать, что к 2020 г. Европа сможет добиться значительного уменьшения спроса на традиционные нефтепродукты за счет перехода на альтернативный транспорт. Вопрос о реальных объемах уменьшения потребления нефти в европейском транспортном секторе остается открытым.

В США к 2020 г. объем потребляемой нефти будет находиться, на наш взгляд, примерно на том же, что и сегодня, уровне – экономия, достигаемая за счет технологического совершенствования, будет уравновешена увеличением объема продаж автомобильного рынка и соответствующим ростом объема потребляемого топлива.

Существенные коррективы в долгосрочные перспективы спроса на нефть может внести Китай. Темпы роста и потребления нефти, демонстрируемые Китаем в последнее десятилетие, позволяют утверждать, что его автомобильный рынок в ближайшие 20 лет может приблизиться к крупнейшему американскому рынку. По данным японского Института экономических проблем энергетике, количество зарегистрированных в Китае легковых автомобилей выйдет в 2020 г. на уровень 120 млн. По нашим расчетам, эта цифра может быть выше на 30 млн автомобилей, что уже вполне сопоставимо с 240 млн американских легковых автомобилей. Учитывая, что Китай в своей стратегии налогообложения моторного топлива следует американскому, а не европейскому подходу, следует ожидать в долгосрочной перспективе еще большего давления на мировой рынок нефти, усиления конкуренции за доступ к новым нефтяным месторождениям.

Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности

В. В. ЛЕСНЫХ,
кандидат экономических наук,
ФГУП «НПО автоматики»,
Е. В. ПОПОВ,
доктор экономических наук,
Институт экономики Уральского отделения РАН,
Екатеринбург

В экономике трансакционные издержки определяются как издержки измерения, то есть оценки полезных свойств объекта обмена, и принуждения к выполнению соглашения. В более широком смысле, в контексте эволюции общества, трансакционные издержки – это все издержки, возникающие в процессе взаимодействия людей во времени.

Норт Д. Трансакционные издержки во времени /
<http://institutional.boom.ru/North/TC.htm>

Определения и оценки

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом. Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом¹. Такое определение имеет смысл в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

¹ Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V.21. P.652.



Родоначальник теории транзакционных издержек Р. Коуз² первоначально относил к таковым только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Позднее в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля. При таком расширенном толковании понятие транзакций применимо как к отношениям, складывающимся между организациями, так и к отношениям внутри них.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных:

К. Эрроу³: транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы;

Ж. Виниеcki⁴: транзакционные издержки как «издержки, связанные с созданием, изменением, закреплении и использованием институтов экономическими субъектами»;

Д. Норт⁵: транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»;

Д. Норт⁶: издержки производства суть издержки, обусловленные состоянием производительных сил; издержки транзакции суть издержки, обусловленные характером производственных отношений;

С. Чанг⁷: в самом широком смысле слова «транзакционные издержки» состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо;

Р. Милгром, Ж. Робертс⁸: транзакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключае-

² Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993 / <http://ffiles.balhost.ee/books/kouz.zip>

³ Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 53–68.

⁴ Winiecki J. Formal Rules, Informal Rules, and Economic Performance: An Organizing Framework // Acta Oeconomica. 2000/2001. V. 51. № 2. P.147–172.

⁵ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.

⁶ North D.C. The rise of the Western world: a new economic history / D. C. North, R. P. Thomas. Cambridge, 1973. P.61.

⁷ Chueng S.N.S. The myth of social costs. L., 1978. P.52

мых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности.

Значение транзакционных издержек в современном обществе трудно переоценить. По оценкам экспертов, удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы составляет при их функционировании на традиционных рынках от 1,5 до 5%, а при выходе на новые рынки сбыта — увеличивается до 10–15%. Значительная доля транзакционных издержек в развитых странах вызвана ростом количества потенциальных субъектов хозяйственных связей, а следовательно, и числа осуществляемых ими транзакций. В странах с переходной экономикой высокий уровень транзакционных затрат обусловлен еще и тем, что в них до сих пор не отработан механизм взаимодействия между государственными органами и субъектами предпринимательства.

По мнению многих специалистов, вялый рост российской экономики в значительной степени объясняется высокими транзакционными издержками. Фраза Д. Норта, что экономика уже достигла уровня, когда «обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы», но никак не может перейти к фазе, когда «производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше»⁹, вполне могла бы относиться и к России.

Если спроецировать ставшие уже классическими исследования транзакционных издержек, в том числе и упомянутую работу Д. Норта, на российскую экономическую действительность, то можно уверенно заявить, что высокие транзакционные издержки являются неотъемлемой чертой развивающихся рынков, их «детской болезнью»¹⁰.

⁸ *Milgrom P. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity / Milgrom P., Roberts J. // Perspectives on positive political economy. Cambridge University Press, 1990.*

⁹ *Норт Д. К. Институты и экономический рост: историческое введение. М., 1993. С.71.*

¹⁰ *Coase R. Comments // Contract Economics : Blackwell Publishers, 1992. P.73.*

Теперь приведём оценки транзакционных издержек (табл. 1).

Транзакционные издержки большинством ученых понимаются интегрально, как издержки функционирования системы.

Таблица 1

Оценка транзакционных издержек

Источник информации	Величина транзакционного сектора, %	Удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы, %
Д. Уоллес и Д. Норт ¹¹	54,7	от 1,5 до 15
E. G. Furubotn, R. Richter ¹²	50–60	
Дж. К. Лафт ¹³	до 70	
М. Ю. Виноградова ¹⁴		от 1,5 до 15
Л. В. Гусарова, И. В. Миргалеева ¹⁵		6,7
С. Осмоловец ¹⁶		11,57

Указанные в табл. 1 величины транзакционных издержек характерны для стационарных экономик. Как будет показано ниже, для переходных экономик эти значения могут быть существенно выше.

Кроме того, различие между транзакционным сектором в целом и для фирмы, в частности, позволяет оценить экономию на транзакционных издержках за счёт образования самой фирмы как института в обществе. Эта величина со-

¹¹ Wallis J. J. Measuring the transactional sector in Amerncan economy, 1870–1970 / J. J. Wallis, J. Roberts // Long-term factors in American economic growth. Chicago, 1986.

¹² Furubotn E. G. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics / E. G. Furubotn, R. Richter. Ann Arbor, University of Michigan Press, 2000.

¹³ См.: Лафт Дж. К. Эффективность менеджмента организации. Учеб. пособие. М., 1999.

¹⁴ Виноградова М. Ю. Формирование транзакционных издержек в логистике хозяйственных связей: автореф. дис... канд. экон. наук. СПб., 2002.

¹⁵ Гусарова Л. В., Миргалеева И. В. Непроизводительные транзакционные издержки в экономике России / <http://www.tvp.ru/conferen/vsppm05s/kipso123.pdf>

¹⁶ Осмоловец С. Транзакционные издержки белорусской экономики / <http://gaspadar.com/modules.php?name=News&file=article&sid=2-18>.

ставляет около 50%. Образование фирмы дает экономию на общих издержках за счет трансформации транзакционных издержек независимых агентов на открытом рынке – в организационные внутри фирмы.

Обратимся к классификации транзакционных издержек по Д. Норту и Т. Эггертсону. Это издержки на:

- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| 1) поиск; | 4) мониторинг; |
| 2) ведение переговоров; | 5) принуждение; |
| 3) составление контракта; | 6) защиту прав собственности. |

Пункты 1–3 относились к *ex ante* – деятельности до появления юридически оформленного контракта. А с пункта 4, когда такой контракт уже появился, начинается *ex post* – деятельность после его появления. И начинается она с мониторинга исполнения контракта каждым из контрагентов.

Транзакционные издержки ОПК

Рассмотрим подробнее каждый тип издержек применительно к ОПК.

Издержки поиска. Существует четыре вида факторов, которые связаны с поиском.

- ❑ **Приемлемые цены.** Рынок вооружений и военной техники в мире давно сформирован. Поэтому внутри страны само государство фактически диктует цены, а за рубежом цены на вооружение и военную технику (далее – **В** и **ВТ**) определяют высокоразвитые страны, прежде всего **США**.
- ❑ **Качественная информация об имеющихся товарах и услугах.** Полная информация о **В** и **ВТ** в любой стране относится к категории государственной тайны и носит закрытый характер. **В** то же время основные тактико-технические характеристики образцов **В** и **ВТ** на продажу хорошо известны и легко доступны.
- ❑ **Качественная информация о продавцах.** Если говорить о внутреннем рынке, то круг продавцов очень ограничен, и они, как правило, хорошо осведомлены друг о друге. На внешнем рынке продавцы **В** и **ВТ** хорошо известны, и в открытой печати размещена достаточно подробная информация о различных сторонах деятельности той или иной компании.

- **Достоверная информация о покупателях.** В качестве покупателей В и ВТ обычно выступают правительства стран, деятельность которых носит открытый и публичный характер, освещаемый в средствах массовой информации. Другое дело, что действия многих правительств не всегда предсказуемы.

Издержки ведения переговоров. Рыночный торг происходит, чтобы минимизировать издержки — до какой цены партнёр может прийти при торговле. Но ценообразование государственного оборонного заказа происходит нерыночным способом. Во-первых, для рынков предприятий ОПК характерна олигополия. Во-вторых, цены прописаны в федеральном бюджете и, в конечном счёте, определяются способностью предприятия обосновать военному заказчику свои затраты на соответствующий заказ.

Издержки составления контракта. Это затраты на то, чтобы в тексте контракта было записано, как в тех или иных случаях поведет себя ваш партнёр и как будут складываться внешние обстоятельства.

На внутреннем рынке государство является заказчиком и само олицетворяет закон. На внешнем рынке предприятия ОПК, торгующие В и ВТ, вынуждены действовать в рамках сложившегося международного права, поэтому такие затраты могут играть заметную роль, особенно вначале.

Издержки мониторинга. Сегодня затраты на гарантийное и постгарантийное обслуживание В и ВТ приобретают большое значение. Скорее всего, такая тенденция сохранится и в будущем. Эти издержки напрямую зависят от качества изделий, поэтому сегодня актуальны для российского ОПК.

Издержки на принуждение. Это издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта. Поскольку люди стремятся действовать в своих интересах, а информация (по определению) неполна, нередко возникают ситуации, когда контракт не выполняется частично или полностью. Предполагается, что существует система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Такой системой, прежде всего, является государство. Для ОПК оно же — главный заказчик с максимально высоким приоритетом.

Кроме того, как и в любых других секторах экономики, имеются издержки институциональной трансформации. Например, практика работы «налево», безусловно, сохраняется и сегодня. Даже на оборонных предприятиях, согласно оценкам их директоров, теневая часть рабочего времени составляла приблизительно 12–15% всего рабочего времени. Причем 42% опрошенных директоров считают это вполне нормальным явлением¹⁷.

Издержки на защиту прав собственности. Это единственная статическая форма транзакционных издержек, в отличие от динамических, связанных с обеспечением контрактов. Специфика ОПК определяет доминирование государственной формы собственности. Поэтому, в отличие от других секторов экономики, предприятия ОПК максимально защищены государством.

Теперь выделим специфичные для оборонно-промышленного комплекса транзакционные издержки, которые в значительной мере определяют его современное состояние и, в конечном счёте, его конкурентоспособность.

Во-первых, связанные с сохранением государственной тайны и охраны режимных объектов ОПК.

Во-вторых, требующиеся на поддержание, в основном за счёт самих предприятий ОПК, имеющихся на них мобилизационных мощностей. С одной стороны, мобилизационные мощности увеличивают экономическую нагрузку на предприятия ОПК, с другой, поддержание мобилизационных мощностей на существующем уровне соответствует старой военной доктрине и входит в противоречие с современным военным строительством в государстве.

В-третьих, являющиеся средством использования государственного бюджета, т. е. перераспределения национальных ресурсов для оплаты военных расходов. Макроэкономическая стабилизация и возобновление экономического роста будут расширять возможности государства по финансированию обороны страны и безопасности государства. Доля расходов на военные НИОКР и закупку вооружения и

¹⁷ Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 71.

военной техники в объеме военных расходов федерального бюджета в перспективе должна возрасти с 25–30% в настоящее время до 40–50% в 2005–2010 гг. Введение в финансовые потоки государственных органов существенно увеличивает трансакционные издержки перераспределения денежных средств, тем самым снижая эффективность функционирования экономической системы.

Издержки институциональной трансформации

Помимо существования трансакционных издержек, сопряженных с несовершенством рыночного обмена, известны их специфические модификации, характерные для экономик переходного периода в процессе институциональных преобразований – **издержки институциональной трансформации** (институциональные ловушки).

Безальтернативная неолиберальная формула: «создать рыночные институты и обеспечить их эффективное функционирование» не предполагала тщательного сопоставления соответствующих издержек и ожидаемых выгод. В этом, как считает академик В. М. Полтерович, состояла одна из коренных ошибок политики реформ¹⁸.

Не было учтено, что любые правовые рамки оставляют возможность для многих вариантов развития. В рамках, казалось бы, аналогичных правовых систем могут возникать как эффективные, так и неэффективные нормы поведения (институциональные ловушки). Естественного отбора эффективных институтов не происходит, неэффективные нормы поведения могут оказаться устойчивыми.

Объясняя феномен институциональных ловушек, В. М. Полтерович различает трансакционные издержки и издержки институциональной трансформации. В его работах под трансакционными издержками понимаются издержки взаимодействия агента с партнерами в рамках той или иной нормы поведения. Издержки институциональной трансформации – это издержки, связанные с переходом от одной нормы к другой.

¹⁸ Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Препринт. М., 1998.

В широкомасштабных реформах издержки институциональной трансформации несут как государственный бюджет, так и отдельные фирмы. Трансакционные издержки принимают на себя юридические и физические лица, ведущие экономическую деятельность в рамках сложившихся институтов; государство такими затратами не обременено. При широкомасштабной институциональной перестройке издержки институциональной трансформации ложатся как на отдельных хозяйственных участников, так и на само государство¹⁹. В этом заключается одно из главных различий двух видов непроизводственных затрат. Другим важным различием между ними является то, что первые относятся к категории текущих непроизводственных затрат, а вторые — к категории единовременных, капитальных. Это означает, что трансакционные издержки носят перманентный характер, и их бремя все время тяготеет над предприятием, а трансформационные потери возникают лишь периодически — в моменты смены всего взаимодействия фирмы с внешним миром.

В целом, по мнению В. М. Полтеровича, для сопоставления норм их приходится сравнивать по тем или иным критериям «общественной полезности» или «эффективности». Неэффективную устойчивую норму (неэффективный институт) называют институциональной ловушкой (в англоязычной литературе используется термин «traps» или «lock-in», который иногда переводят как «блокировка»). Как и в случае любой нормы, устойчивость институциональной ловушки означает, что при малых возмущениях система остается в институциональной ловушке, возможно, лишь слегка меняя свои параметры, и возвращается в прежнее состояние, как только источник возмущения устранен.

Институциональная ловушка неэффективного собственника и менеджмента российского ОПК

Известен уже не один десяток видов институциональных ловушек. Выделим ловушку, характерную для россий-

¹⁹ Балацкий Е. В. Функциональные свойства институциональных ловушек // Экономика и математические методы. 2002. Т. 38. № 3. С. 54–72.

ского ОПК, которая сформировалась в процессе его рыночной и институциональной трансформации.

С одной стороны, закончился деструктивный этап российской конверсии, основным содержанием которого стало беспрецедентное уничтожение избыточных военных мощностей страны. С другой стороны, в ближайшем будущем предстоит вступление России в ВТО, что делает особо актуальными проблемы конкурентоспособности такого высокотехнологического сектора отечественной экономики, как ОПК.

Выделим для предприятий оборонно-промышленного комплекса один из специфических факторов, который в значительной мере определяет его транзакционные издержки.

На сегодняшний день **одна из основных проблем неэффективности ОПК** состоит в доминировании в нём государственной собственности. По сути, реформа ОПК нацелена на увеличение доли государственной собственности в отрасли. Если сейчас 43% предприятий отрасли принадлежат государству, 29% являются акционерными обществами с государственной долей и 28% — частные компании, то к 2006 г. правительство должно иметь контрольный пакет во всех головных компаниях системообразующих интегрированных структур²⁰.

Институциональные проблемы, которые обусловлены государственной формой собственности, относятся к «постприватизационным ловушкам». Эти ловушки включают в себя также проблемы, возникшие вместе с «инсайдерами» и олигархами.

Предлагаем матрицу исследования институциональных ловушек, которая применительно к постприватизационной институциональной ловушке будет иметь следующий вид (табл. 2).

В предложенном виде матрица позволяет комплексно и сжато описать **причины возникновения и основные свойства** такого явления российской экономики эпохи реформ, как постприватизационная институциональная ловушка.

²⁰ Идрисов А. Последняя реформа / <http://www.emcon.ru/420-122.html>.

**Матрица исследования постприватизационной
институциональной ловушки**

Факторы	Фундаментальные	Организационные	Социетальные
	Отсутствие системы принуждения к исполнению законодательства и контрактных обязательств	Отсутствие правовой базы частной собственности, а позже её несовершенство	Руководство предприятий. Бывшая партийно-комсомольская номенклатура. Инсайдеры. Олигархи
Уровень	Микроэкономика	Макроэкономика	Экономическая политика
	Дифференциация экономических отношений реального присвоения – юридическое закрепление правомочий владельца, пользователя и управляющего	Модель навязанных властных отношений	Ускоренная приватизация

Отметим, что преодоление такой ловушки исключительно затруднено, так как касается уже сложившихся отношений собственности.

Теперь рассмотрим последствия доминирования среди предприятий ОПК государственной собственности. Сегодня с полной уверенностью можно утверждать, что по этой причине **очень многие предприятия ОПК попали в институциональную ловушку неэффективного собственника и неэффективного менеджмента.**

По отношению к оборонному сектору экономики государство фактически выдвигает только одно требование – выполнение государственного оборонного заказа. При этом вовсе не идет речь о повышении эффективности бизнеса и оптимизации других рыночных показателей. В таких условиях руководство предприятий ОПК все свои усилия направляет на выполнение номенклатуры и сроков государственного оборонного заказа, а вопросы эффективности, экономии, управления затратами и т. п. мало кого волнуют.

Соответственно менеджмент предприятий представляют, в основном, руководители старшего возраста, которым во многом чужд рыночный тип мышления.

В целом с учётом драматических потрясений в процессе конверсии в 90-е годы предприятия ОПК хуже адаптируются к рыночной среде и значительно проигрывают в эффективности другим отраслям экономики. Однако, несмотря на такое неэффективное состояние, ситуация является очень устойчивой – налицо институциональная ловушка.

Приведем оценку величины транзакционных издержек ОПК в процессе институциональной трансформации российской экономики, то есть с учётом соответствующих институциональных ловушек. За точку отсчёта возьмём уровень транзакционных издержек, характерных для общества в стационарном состоянии. Примем во внимание увеличение транзакционных издержек за счёт коррупции, бартера, административных барьеров. Отдельно отметим ту специфику ОПК, что в значительной мере государство рассчитывалось за государственный оборонный заказ денежными зачётами, дисконт по которым составлял около 30%.

Отметим, что это далеко не все дополнительные транзакционные издержки ОПК в переходный период. Если учесть затраты на поддержание мобилизационных мощностей, на обеспечение сохранения государственной тайны, охраны режимных объектов и т. п., можно сделать вывод, что в процессе институциональной трансформации российский ОПК обладал транзакционными издержками, превышающими 100% соответствующих производственных издержек, т. е. работал в режиме «проедания» ранее накопленных активов.

Минимизация транзакционных издержек

В современных конкурентоспособных экономиках невысокие транзакционные издержки и новейшие средства коммуникации являются основными средствами обеспечения конкурентоспособности продукции.

Представим общие методы минимизации транзакционных издержек.

**Оценка величины транзакционных издержек ОПК
в процессе институциональной трансформации в России**

Дополнительные транзакционные издержки	Удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы, %
Стационарная экономика ²¹	15
Транзакционные издержки, связанные с коррупцией ²²	+10
Транзакционные издержки бартерных расчетов по сравнению с денежным оборотом ²³	+30
Транзакционные издержки, связанные с административными барьерами ²⁴	+3
Транзакционные издержки, связанные с теневой частью рабочего времени ²⁵	+12
Транзакционные издержки, связанные с «федеральными взаимозачётами»	+30
Итого:	100

■ **Политика государства²⁶**

Государство использует всю свою мощь и полномочия для сбора, обработки и предоставления на практике ценнейшей экономической информации, обеспечивая при этом ее доступность другим субъектам экономики, что естественно снижает уровень экономической неопределенности и как следствие – уровень транзакционных издержек. Одновременно, благодаря сильной социальной политике государства, происходит формирование квалифицированной и граждански ответственной рабочей силы, которой чужда идеология оппортунистического поведения, что способствует уменьшению транзакционных издержек предприятия.

²¹ Виноградова М. Ю. Формирование транзакционных издержек...

²² Николаев И. и др. Экономика льгот / <http://www.politcom.ru/2003/analit58.php>.

²³ Волконский В. А. и др. Анализ влияния формы расчетов на уровни цен // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. № 4. С. 23–33.

²⁴ Маликов Р. О преодолении административных барьеров в развитии российского предпринимательства // Общество и экономика. 2003. № 3. С. 102–118.

²⁵ Косалс Л. Теневая экономика...

²⁶ Клепов Ю. Г. Транзакционные издержки и экономические функции государства / <http://aeli.altai.ru/nauka/sbornik/2001/klepov.html>

■ **Вертикальная интеграция**²⁷ (построение корпорации)

Позволяет избежать противоречия между эффективными инвестициями и эффективной последовательной адаптацией. Последовательность приспособительных изменений становится поводом для совместного действия, а не для оппортунистического захвата преимуществ; риски могут быть уменьшены; механизмы внутреннего управления сглаживают переход между последовательными этапами. Теория транзакционных издержек предсказывает, что в случае высокой степени специфичности активов вертикальная интеграция более эффективна, чем рыночный контракт.

■ **Развитие информационных технологий**²⁸

Разработаны поэтапные стратегии использования информационных технологий и формирования информационно-коммерческих систем, предусматривающие рационализацию их транзакционных затрат.

■ **Развитие инструментария бенчмаркинга**²⁹

Разработаны методические рекомендации по использованию инструментария бенчмаркинга на различных этапах хозяйственной связи с целью уменьшения совокупной величины транзакционных и логистических затрат.

■ **Нейро-лингвистическое программирование**³⁰

Фактически речь идёт об альтернативном подходе к минимизации транзакционных издержек. Нейро-лингвистическое программирование занимается неинституциональными методами минимизации транзакционных издержек, т. е. когда издержки минимизируются без создания каких-либо социальных институтов.

■ **Распределение контроля внутри организации**³¹

Исследования факторов развития организации как способ минимизации транзакционных издержек.

■ **Транзакционный анализ**

В его основе лежит методика «институционального» анализа баланса, предложенная А. Олейником. Идея институционального анализа баланса состоит в переносе акцента на транзакционную составляющую финансовой информации.

²⁷ *Whinston A. Price guides in decentralized organizations // Cooper W.W., Leavitt H.J., Shelly M.W. (Eds.). New perspectives in organization research. New York, 1964. P. 410–414.*

²⁸ *Виноградова М. Ю. Формирование транзакционных издержек...*

²⁹ Там же.

³⁰ *Гринфельд М. НЛП как экономическая категория? // Маркетинг и маркетинговые исследования. 1998. № 14(16) / <http://edu.intalev.ru/publications/ruin-67>*

³¹ *Дмитриев Д. В. Цикличность транзакций и оптимальное распределение контроля внутри организации / http://www.volsu.ru/RES_C/VGI/nauchnye/conference/4_conferen-ce_2001/thesis/dmitriev-ru-ciklichnost.pdf*

■ Процессная модель управления³²

Уровень внутренних транзакционных издержек определяется в декомпозиции процессом выработки согласованных условий деятельности, результатом которого является система управления и уровень автоматизации бизнес-процессов. Решения в области автоматизации позволяют сократить время на подготовку управленческого решения и снизить удельные затраты на транзакцию. Решения в области реинжиниринга позволяют изменить форму зависимости между объемом товарной продукции и количеством транзакций.

■ Интернет³³

Развитие принципиально новых видов электронных коммуникаций приводит к стремительному сокращению транзакционных издержек и, как следствие, – к трансформации существующих политических и экономических институтов. Таким образом, идеи формирования эффективного гражданского общества с развитием электронных коммуникаций приобретают необходимую материальную базу.

■ Моделирование регулятивных структур³⁴

С наступлением приватизации инфраструктуры многие страны начали работать над созданием регулирующих институтов, чтобы иметь возможность отслеживать поведение и деятельность недавно приватизированных инфраструктурных монополий. Когда транзакционные издержки принимаются во внимание, структуры и процессы будут влиять на результаты регулирования и, следовательно, должны быть явно учтены в разработке регулирования, основанного на мотивации.

Приведённые методы применимы и к предприятиям ОПК. Но есть и такие, которые относятся исключительно к ОПК, так как воздействуют на дополнительные транзакционные издержки, присущие только предприятиям оборонно-промышленного комплекса.

Перечислим дополнительные транзакционные издержки, характерные для российского ОПК в период его рыночной и институциональной трансформации:

- издержки за счёт институциональной ловушки неэффективного собственника и менеджмента, характерные для значительной части ОПК;

³² Кузнецов Д. Процессы, издержки, организация или о некоторых аспектах эксплуатации процессной модели управления // Управление в России: к новой бизнес-модели / http://www.gaap.ru/biblio/management/practice/pv_048.htm

³³ Шадрин А. Е. Информационное общество и политические процессы / <http://rvles.ieie.nsc.ru/~forsis/publ/asisws/shadrin.html>

³⁴ Эсташе А., Мартиморт Д. Политика, транзакционные издержки и устройство институтов регулирования / http://institutional.boom.ru/TPC/Hestashet_Martimort.htm

- издержки по обеспечению государственной тайны и охраны режимных объектов;
- затраты на обеспечение и поддержание мобилизационных мощностей;
- издержки, вызванные необходимостью использования государственного бюджета для перераспределения национальных ресурсов для оплаты военных расходов.

Минимизация дополнительных транзакционных издержек возможна особыми методами, такими как проведение конверсии, торговля вооружениями и военной техникой, использование двойных технологий. Алгоритмы такой минимизации представлены в табл. 4.

Таблица 4

Минимизация транзакционных издержек в ОПК

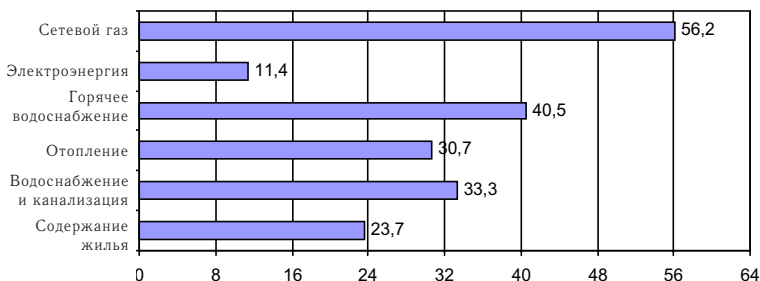
Специфические транзакционные издержки в ОПК	Факторы снижения транзакционных издержек в ОПК		
	Конверсия	Торговля В и ВТ	Двойные технологии
Перераспределение необходимых для оплаты военных расходов средств через государственный бюджет	Гражданская продукция не финансируется из государственного бюджета	Часть В и ВТ для торговли за рубежом не финансируется из государственного бюджета	Продукция, произведённая в ОПК по двойным технологиям, не финансируется из государственного бюджета
Обеспечение государственной тайны и охраны режимных объектов	Гражданская продукция ОПК не требует специального режима секретности	Часть В и ВТ для торговли за рубежом имеет меньший режим секретности	Продукция, произведённая в ОПК по двойным технологиям, не требует специального режима секретности
Обеспечение и поддержание мобилизационных мощностей	Разделение военной и гражданской продукции ведёт к сокращению мобилизационных мощностей	Разделение В и ВТ для использования внутри и вне страны ведёт к сокращению мобилизационных мощностей	Разделение военной и гражданской продукции ведёт к сокращению мобилизационных мощностей

Специфические транзакционные издержки в ОПК	Факторы снижения транзакционных издержек в ОПК		
	Конверсия	Торговля В и ВТ	Двойные технологии
Институциональная ловушка неэффективного собственника и менеджмента	Гражданская продукция ОПК требует повышения конкуренто- способности и качества менеджмента	Часть В и ВТ для торговли за рубежом требует повыше- ния конкуренто- способности и качества менеджмента	Продукция, произ- ведённая в ОПК по двойным технологиям, требует большей конкурентоспособ- ности и качества менеджмента

Учёт указанных издержек в ОПК является основой для проведения конверсии, выработки взвешенной промышленной политики и обеспечения национальной безопасности государства. В то же время минимизация транзакционных издержек составляет реальный резерв повышения конкурентоспособности продукции отечественного ОПК.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Прирост тарифов на жилищно-коммунальные услуги в Новосибирской области в марте 2005 г., % к декабрю 2004 г.



По данным Новосибирского облстата,
e-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru

Важнейшая сфера экономической политики государства – региональная военная экономика. Сегодня требуется изучение и урегулирование совершенно новых проблем в этой сфере. Прежде они в основном сводились к формированию и функционированию военных округов. Теперь эти проблемы связаны с относительной экономической самостоятельностью субъектов России, с межгосударственными отношениями стран СНГ. Об этом идет речь в настоящей статье.

Военно-экономические проблемы и региональная политика*

Е. Ю. ХРУСТАЛЁВ,
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Центрального
экономико-математического института РАН,
Москва

Особенности новой ситуации

В последние годы в области военно-экономических отношений возникли новые интересы и противоречия:

- военно-экономические интересы образовавшихся независимых государств СНГ,
- общие интересы этих государств и отношения, возникающие между каждым участником Содружества и межгосударственными органами, координирующими военно-экономические процессы в рамках единого (или объединенного) военно-экономического пространства СНГ,
- отношения и интересы, связанные с военно-территориальным устройством (военные округа, стратегические направления, группы войск), которые теперь меняются в связи с приобретением особого статуса рядом территорий.

Без урегулирования соответствующих проблем невозможно эффективное экономическое обеспечение обороны страны, и дело не только в масштабах военного бремени, но и в сложности системы военно-экономических отношений, стоящих за каждым видом снабжения военной

* Статья подготовлена при поддержке РФФИ (проект № 03-06-80082).



организации, производством каждого образца вооружения. Эти сложности усугубляются неурегулированностью многих межгосударственных отношений. Так, предстоит практически заново создавать военную и военно-экономическую инфраструктуру в России, поскольку оперативно-техническое обеспечение территории бывшего СССР в основном концентрировалось в приграничных районах (Прибалтика, Белоруссия, Украина, Закавказье).

Практически заново организовано управление военной финансово-экономической деятельностью в Российской Федерации. В формировании и реализации региональной военно-экономической политики Российской Федерации принимают участие все конституционные ветви власти – законодательная, исполнительная и судебная на всех уровнях государственного устройства страны (рисунок).

Система региональных военно-экономических отношений – это совокупность экономических, финансовых и правовых норм, регламентирующих все виды деятельности воинских формирований в регионе по формированию и исполнению военного бюджета, в связи с выполнением комплекса специальных военно-экономических задач, которые решаются с использованием возможностей национальной и региональной экономик страны, а также экономики военной организации России.

Советская военная организация до 90-х годов XX века развивалась в таких условиях, когда практически не существовало ограничений на объём потребляемых ею ресурсов. Более того, неполное расходование выделенных средств считалось нарушением. В конечном счёте это приводило к нерациональным тратам, особенно в конце года. В условиях плановой системы большая часть потребностей войск (воинских формирований) удовлетворялась за счёт централизованных поставок не только вооружения и военной техники, но и других видов материальных ресурсов. В низовом же звене (соединение, воинская часть) расходование бюджетных средств сводилось, главным образом, к выдаче денежного довольствия и заработной платы, которые своевременно переводились вышестоящим довольствующим

Федеральный уровень		
Президент РФ – Верховный Главнокомандующий Вооруженными Силами РФ (Администрация президента РФ)		Совет безопасности (аппарат Совета безопасности)
Законодательная власть	Исполнительная власть	Судебная власть
Федеральное собрание – Парламент РФ – Государственная дума и Совет Федерации (аппарат ГД и СФ)	Правительство РФ, федеральные министерства, Государственные комитеты, федеральные службы, российские агентства	Конституционный суд, Верховный суд, Высший Арбитражный суд (военные суды)
Комитеты	Аппарат	Аппарат
Счетная палата РФ (аудиторы)	Центральный банк РФ (департаменты)	Генеральная прокуратура РФ (Главная военная прокуратура)

Полномочный представитель президента РФ в федеральном округе	Государственный совет РФ
---	---------------------------------

Региональный уровень		
Высшее должностное лицо субъекта РФ (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ)		
Законодательный орган государственной власти субъекта РФ	Органы исполнительной власти субъекта РФ	Судебные органы
	Территориальные органы ФОИВ*	Арбитражный суд (мировые судьи)
Счетная палата РФ (аудиторы (инспекция))	РКЦ ЦБ РФ	Прокуратура субъекта РФ (Военная прокуратура)

Местный уровень		
Глава муниципального образования		
Представительный орган местного самоуправления	Территориальные органы ФОИВ*	Районные суды
Учреждения ЦБ РФ	Организации, предприятия и учреждения всех форм собственности	
	Воинские части	
Закрытые административно-территориальные образования		

* ФОИВ – федеральные органы исполнительной власти.

Субъекты региональных военно-экономических отношений

органом на счета «расходчиков» (воинских частей). Финансирование войск осуществлялось, минуя казначейскую систему государства. Стоимостной и бухгалтерский учёт имел крайне ограниченное применение.

В этих условиях военно-экономические отношения командования войск (воинских формирований) с субъектами Федерации, на территории которых они дислоцировались, носили ограниченный характер. Это обеспечивало экономическую и, как следствие, практически полную независимость войск (воинских формирований) от регионов.

В последние годы возникла новая ситуация: во-первых, в военном бюджете, существенно сократившемся, увеличилась относительная доля расходов на текущее содержание войск (воинских формирований) при одновременном существенном уменьшении расходов на закупки вооружения и военной техники и централизованных поставок материальных средств; во-вторых, в России начали развиваться рыночные отношения, сопровождающиеся активизацией горизонтальных финансовых связей в регионах; в-третьих, стало нерегулярным и неполным текущее финансирование войск (воинских формирований), что повлекло за собой многомесячные задолженности бюджета; в-четвертых, осуществляется поэтапный переход военной организации на казначейское исполнение военного бюджета. Это привело к коренному изменению самого характера финансово-экономических отношений войск с регионами.

□ Существенно увеличился объём услуг воинским частям и учреждениям (поставки продуктов питания под гарантии оплаты, энергопотребление в долг и т. д.), предоставляемых региональными структурами различных форм собственности (включая церковные организации), в том числе на коммерческих условиях.

□ Значительный объём экономической деятельности стала составлять реализация имущества, недвижимости, продуктов утилизации оружия и военной техники. Расширилась сфера предоставления платных услуг юридическим и физическим лицам (например, сдача в аренду помещений

и транспортных средств, участие в уборке урожая, перевозка грузов, в том числе военно-транспортной авиацией).

□ Субъекты Российской Федерации проявляют инициативу по оказанию помощи в осуществлении военной реформы, ликвидации задолженности войскам от федерального центра. Например, правительство Саратовской области 14 мая 1998 г. приняло постановление «О реформировании Вооружённых Сил Российской Федерации, дислоцированных на территории Саратовской области», президент России одобрил эту инициативу, поручил детально изучить этот опыт и внедрить его в других регионах¹; губернатор Красноярского края предложил взять под «патронаж» дивизию ракетных войск стратегического назначения, дислоцированную в Ужуре; правительство Москвы и столичные префектуры «опекают 15 кораблей, пришвартованных в Севастополе»², помогают в строительстве новых военно-морских объектов.

□ Проведение военной реформы и сокращение численности войск приводит к необходимости решения в регионах проблемы социально-экономической адаптации военнослужащих, т. е. их переобучения, трудоустройства, обеспечения жильём.

□ В соответствии с указом президента России от 12 мая 1997 г. № 477 и постановлением правительства России от 28 августа 1997 г. № 1082 проводится работа по переходу к казначейской системе исполнения военного бюджета. В результате финансирование войск становится зависимым от наличия средств и состояния доходной части регионального бюджета. Это уже сейчас приводит к задержкам перевода средств, поскольку большая часть регионов России является дотационной. С другой стороны, система финансирования через местные органы федерального казначейства создаёт условия для упрощения процедуры урегулирования отношений министерств-бюджетополучателей с предприятиями-поставщиками, а также для укрепления государственной финансовой дисциплины.

¹ Поручение президента Российской Федерации от 22 мая 1998 г. № Пр-714.

² Интерфакс. 26.11.1998.

□ Некоторые воинские формирования выполняют задачи двойного (гражданского и военного) назначения, что порождает необходимость урегулирования ряда вопросов, в том числе финансово-экономического характера.

□ Ужесточаются требования и претензии регионов, обусловленные экологическими факторами деятельности войск, в том числе связанные с уничтожением химического оружия, ликвидацией последствий пусков ракет на полигонах и по трассам полёта ступеней (например, г. Чапаевск Самарской области, республика Алтай, города Урала).

□ Террористические акты и военные меры по их предупреждению на окраинах России приводят к миграции населения, что порождает проблемы национальных отношений, трудоустройства, социально-экономической реабилитации беженцев и вынужденных переселенцев.

□ Передача регионам высвобождаемых военных городков и объектов инфраструктуры проходит с большими трудностями. Это, как правило, связано с невозможностью их использования или отсутствием у муниципальных органов власти средств для содержания объектов социально-культурного назначения.

□ Сокращение объёмов финансирования и заказов вооружения приводит к повышению социальной напряжённости в промышленных регионах.

□ Для лучшей управляемости и строгого соблюдения федеральных законов на всей территории страны указом президента РФ № 849 от 13 мая 2000 г. созданы семь федеральных округов, которые географически совпадают с военными округами.

Полномочный представитель президента РФ в федеральном округе имеет право координировать деятельность правоохранительных и силовых структур. Местные начальники ФСБ, МВД, налоговых органов ушли из-под «опеки» региональных органов управления и стали непосредственно взаимодействовать с полномочным представителем президента РФ.

Стала очевидной необходимость структурных изменений и в сфере управления военно-экономической деятельностью: целесообразно создать орган управления военным бюджетом.

Взаимодействие в регионах

Предлагаемая система оценок региональных военно-экономических отношений состоит из двух основных информационных блоков.

Первый содержит данные о внешнем окружении (показатели, характеризующие существующее положение и перспективы развития экономики и социально-политической системы региона). Второй – о военной инфраструктуре, расположенной в регионе.

Для того чтобы определить, как региональные факторы влияют на уровень военно-экономической безопасности страны, мы ввели понятие **военно-экономического потенциала региона**, рассматривая его как размер вклада региона в уровень национального оборонного потенциала.

Оценка состояния военно-экономического потенциала региона выводится путем комплексного исследования элементов данного потенциала. При этом необходимо учитывать макроэкономические, социально-демографические, производственные и другие характеристики регионов, показатели, характеризующие процессы военно-гражданской интеграции.

Особое внимание следует обратить на то, как влияют изменения в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) России на общественную жизнь и безопасность государства. Сегодня предприятия ОПК расположены в 71 из 89 субъектов РФ, более половины промышленного и научного потенциала – в европейской части страны. Комплекс включает большое количество предприятий и организаций, на которых трудятся несколько миллионов человек.

Если в конце 80-х годов доля оборонной продукции в ОПК составляла 60% от общего объема производства, то в настоящее время она значительно уменьшилась и имеет тенденцию к дальнейшему снижению. Эти изменения связаны,

прежде всего, со снижением объемов финансирования государственного оборонного заказа, что вызвало не только структурные сдвиги в номенклатуре и объемах выпускаемой продукции, но и общий спад производства.

Объем и характер госзаказа прямо влияет на показатели и характер занятости населения страны. Сокращение государственного оборонного заказа привело к высвобождению (увольнению) рабочей силы с предприятий, сокращению затрат предприятий на социальные нужды и т. п. Таким образом, занятость населения является достаточно универсальным показателем, характеризующим последствия изменения государственного оборонного заказа.

В качестве основного параметра государственного оборонного заказа следует выделить объем ассигнований на разработку и производство вооружений и военной техники. Изменение этого параметра приводит к соответствующему изменению характера и структуры занятости населения страны. Для оценки происходящих при этом изменений целесообразно применять показатель интенсивности изменения занятости населения, а также ряд дополнительных показателей: доля отрасли и степень специализации отрасли при выполнении госзаказа.

Об объектах двойного назначения

В условиях постоянного дефицита инвестиций в оборону уровень боевой готовности войск все больше и больше зависит от эффективности использования ограниченных ресурсов. Это подтверждает возрастание роли военно-экономического обоснования решений, обеспечивающих рациональность выделения ресурсов для реализации четко поставленных целей, включая модернизацию оперативно-технического обустройства территории.

Организация и совершенствование военной инфраструктуры достигается путем создания и эксплуатации инженерных сооружений и коммуникаций, защитных устройств, специальных технических систем, обустройства воинских частей в местах их постоянной и временной дислокации, поддержания казарменно-жилищного и специального фон-

дов в нормальном эксплуатационном состоянии, обеспечения безаварийного содержания объектов инженерного и коммунального назначения, инженерных сетей, коммуникаций военных городков, строительства и содержания жилья для военнослужащих.

В техническом отношении объекты военной инфраструктуры — это уникальные, сложнейшие сооружения, строительство которых требует значительных капиталовложений. Такое строительство ведется, как правило, в отдаленных, малоосвоенных районах страны, сроки выполнения работ сжаты до предела. Чтобы не было разрыва между потребностями в объектах военной инфраструктуры и их современным оснащением, проектирование и строительство ведутся практически одновременно с разработкой и созданием оборонно-промышленным комплексом новых образцов вооружений и военной техники.

Поскольку финансирование этих мероприятий далеко не соответствует потребностям обороны, возможны разные схемы инвестиций в создание объектов инфраструктуры двойного назначения на долевых началах. Но при этом возникают сложности правового регулирования. Существующая законодательная база не содержит норм, определяющих особенности совместного использования объектов инфраструктуры в оборонно-гражданских целях. Не определено и различие между объектами двойного назначения, необходимое при создании проектов таких сооружений.

На практике существуют такие разновидности владения и использования различных военных и гражданских объектов. Первая — когда объект, построенный в целях обороны, сдаётся в аренду и приспособляется к иному виду эксплуатации в мирное время. И вторая разновидность, когда гражданский объект в условиях военного положения изымается у его собственника и используется в целях обороны, что предусмотрено законом о военном положении. Естественно, все эти нюансы следует учитывать при скоординированном осуществлении программ регионального развития и оперативно-технического обустройства страны в целях обороны.

Однако относительно объектов двойного назначения заметим следующее. В течение многих лет военная космонавтика используется согласованно с выполнением народнохозяйственных и даже коммерческих задач в рамках действующих в стране законов. Были трудности, но решение практических проблем из-за того, что отсутствовал какой-либо закон, никогда не откладывалось. Более того, по российской Конституции, если для решения каких-либо вопросов нет закона, то их решение временно может осуществляться в соответствии с указами президента РФ. И этим пользовались неоднократно. Двойное применение в изменившихся условиях, как и многое из того, что ранее было сделано исключительно для Вооруженных Сил РФ, тоже не новость для военной организации. Это не только упоминавшаяся космонавтика, но и использование военно-транспортной авиации, продукции геодезии и картографии, многие другие примеры.

Новые нормативно-правовые акты должны упорядочить процедуры планирования, финансирования и использования объектов инфраструктуры одновременно в интересах как обороны, так и регионов, определять эффективное вложение средств и получение доходов от использования военных объектов в мирное время. Экономия, например, посчитанная только для средств связи и телекоммуникаций, за счёт «совмещения функций» мирного и военного назначения может составить до 30% от общего объёма расходов, требуемых на раздельное строительство и эксплуатацию этих объектов.

Выгоды от совместного использования многих объектов военными и гражданскими пользователями очевидны. Слово — законодателям.

В статье молодые специалисты рассматриваются как одна из составляющих конкурентоспособности г. Бийска. Обеспечение заинтересованности в результатах своей работы, закрепление их на предприятии – основная задача работодателей. Представляется, что изложенные рекомендации позволят администрации предприятий не только разработать личностно-ориентированную систему мотивации труда молодых специалистов, но и определить перспективы дальнейшего их использования на предприятии по истечении адаптационного периода.

Адаптация молодых специалистов г. Бийска

Н. В. ВОЛКОВА,

**Бийский технологический институт –
филиал Алтайского государственного технического
университета им. И. И. Ползунова**

Город Бийск – второй после Барнаула промышленный, инновационный и культурный центр Алтайского края – на протяжении всей своей истории притягивал молодых и предприимчивых.

Становление промышленности Бийска началось во время Великой отечественной войны, когда в город были эвакуированы предприятия из центра СССР. После войны многие из них так и остались в Бийске, а в 1950–60-х годах были построены Бийский химический завод (ныне – ОАО «Полиэкс» и ФГУП «Бийский олеумный завод»), комплексный научно-исследовательский институт АНИИХТ (сегодня – ФГУП «Федеральный научно-производственный центр «Алтай») и ПО «Сибприбормаш».

Со всех концов страны съезжались в то время в Бийск специалисты, в основном молодые выпускники вузов и техникумов. Именно тогда были выработаны основные средства адаптации и мотивации молодежи к труду: система шефства-наставничества, проведение лекций, дающих общее представление об организации и помогающих осознать



свою роль в трудовом процессе, организация совместного досуга и т. д.

Сегодня наблюдается своеобразный дуализм в отношениях работодателей к молодым специалистам. Ликвидирована советская система распределения выпускников вузов и техникумов, разорвана обратная связь образовательных учреждений с предприятиями-работодателями. Следствием этого стало возросшее недоверие к качеству профессиональной подготовки выпускников: администрация предприятий опасается нанимать молодых специалистов, не имеющих опыта работы. Отсюда – выявленное последними исследованиями старение персонала бийских предприятий.

Предпенсионный кризис

В исследовании среднего возраста персонала предприятий приняли участие 36 средних и крупных предприятий различной отраслевой принадлежности, на которых в настоящее время занято 25 тыс. человек. Выборка формировалась следующим образом:

- ✓ 70% – предприятия, отвечающие признакам научно-производственного комплекса¹. Среди них – ФГУП «Федеральный научно-производственный центр «Алтай»», ФГУП «Бийский олеумный завод», ОАО «Бийский котельный завод» и другие;
- ✓ 30% – предприятия, выбранные случайным образом.

Проведенное исследование (табл. 1) показало наличие заметной (устойчивой) прямой взаимосвязи между численностью работников предприятия и средним возрастом персонала (коэффициент линейной корреляции $r = 0,51$).

Кроме того, очевидна связь среднего возраста персонала с отраслевой принадлежностью (см. табл. 1): самой «старейшей» отраслью является наука и научное обслуживание, а самой молодой – торговля.

¹ Согласно постановлению правительства РФ от 22 сентября 1999 г. № 1072 «Об утверждении критериев присвоения муниципальному образованию статуса наукограда и порядка рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда и прекращении такого статуса»; см. Программу (основные направления) стратегии развития г. Бийска Алтайского края как наукограда РФ на 2003–2007 гг. // www.biysekna.ru

Таблица 1

**Средний возраст персонала предприятий г. Бийска
в зависимости от численности занятых на предприятии
и отраслевой принадлежности, лет**

Численность работников предприятия, чел.	Средний возраст персонала, лет	Количество предприятий
50–99	28,77	8
100–299	33,79	6
300–499	36,95	12
500–999	40,00	5
1000 и более	44,50	5
Отраслевая принадлежность		
Промышленность	42,24	17
Финансы, кредитование и страхование	37,00	4
Наука и научное обслуживание	46,00	2
Торговля	26,94	9
Другое	45,00	4

Таким образом, ситуация на бийских предприятиях не так далека от критической, когда средний возраст персонала приближается к предпенсионному (50–55 лет). При сохранении существующих тенденций через 3–5 лет «кадровый кризис» может наступить в организациях научной сферы и на промышленных предприятиях. И прежде всего такая опасность подстерегает крупные предприятия, которым и без того сложно адаптироваться к изменениям.

Стимулирование молодых специалистов

Руководству предприятий, тем более провинциальных, еще трудно осознать необходимость закрепления перспективных молодых специалистов, формирования у них лояльности, приверженности организации. Не случайно за рубежом велик спрос на услуги так называемых «хэдхантеров» (headhunter, англ. – охотник за головами) – специалистов по привлечению и «переманиванию» квалифицированных кадров.

В комплекс услуг, предоставляемых «охотниками за головами», помимо прочего, входит отбор наиболее подготовленных выпускников профессиональных учебных заведений,

которым на предприятиях создают преимущества в оплате труда и карьерном продвижении. И это вполне обоснованно: молодежь мобильна, относительно легко и быстро обучается, имеет прогрессивные взгляды, полна новых идей и готова к нововведениям.

В последние годы утрачен положительный опыт управления процессом адаптации к труду занятой молодежи, в связи с чем высока текучесть данной категории трудовых ресурсов. В ходе исследования было выявлено, что специальные мероприятия по работе с молодыми специалистами проводятся регулярно лишь на шести обследованных предприятиях, еще на восьми – «время от времени».

К таким мероприятиям относятся (на некоторых предприятиях проводятся несколько указанных ниже мероприятий):

- ❑ организация системы шефства-наставничества и профессиональной помощи молодым специалистам (два предприятия);
- ❑ организация школы молодого специалиста, при обучении в которой сотрудник получает знания об истории предприятия, его структуре, что помогает ему осознать свою роль в производственном процессе и быстрее адаптироваться к трудовой деятельности (одно предприятие);
- ❑ программы обучения и развития, повышения квалификации молодых специалистов, стажировок (семь предприятий);
- ❑ формирование кадрового резерва на должности руководителей и специалистов и работа с ним (три предприятия);
- ❑ организация совета молодых специалистов, который занимается в том числе организацией совместного досуга и спортивных мероприятий для молодых специалистов (пять предприятий).

Следует отметить, что особые материальные поощрения для молодых специалистов предусмотрены только на ФГУП «Федеральный научно-производственный центр “Алтай”»: это компенсация платы за снимаемое жилье.

Причины отсутствия работы с молодыми специалистами на большинстве бийских предприятий следующие (по данным опросов):

- *во-первых*, недостаток финансовых средств на проведение такой работы (не случайно мероприятия по работе с молодыми специалистами проводятся в основном на крупных промышленных предприятиях или средних, с численностью до 99 человек, высокорентабельных предприятиях торговли);

- во-вторых, неуверенность работодателя в том, что молодой специалист, в которого вложены средства, не «сбежит» с предприятия при первой же возможности.

Если на первую причину невнимания к молодым специалистам повлиять сложно, то вероятность «побега» молодого специалиста с предприятия, вложившего в него средства, можно оценить при помощи представленной в данной статье матрицы «ценности» молодого специалиста.

Материальное стимулирование

Представляют интерес результаты социально-экономического исследования занятых молодых специалистов (250 человек) и безработных выпускников (50 человек) г. Бийска, окончивших высшие учебные заведения в 2001–2003 гг.

Выявлено, что хотя бы единожды сменить место работы успели 24,4% респондентов (табл. 2), в том числе: 8,0% – выпускники 2001 г.; 16,4% – выпускники 2002 г. (выпускники 2003 г. сменить место работы еще не успели).

Таблица 2

Карьерный рост и изменения в оплате труда молодых специалистов – выпускников 2001–2003 гг.

Смена места работы	Рост в должности		Прежний уровень на карьерной лестнице		Снижение в должности		Итого:	
	%	рост зарплаты, раз	%	рост зарплаты, раз	%	рост зарплаты, раз	%	рост зарплаты, раз
Да	8,0	0,5–12,5	14,0	1,0–2,6	2,4	1,3–1,5	24,4	0,5–12,5
Нет	21,6	1,7–3,4	54,0	1,0–2,3	–	–	75,6	1,0–3,4
Итого:	29,6	0,5–12,5	68,0	1,0–2,6	2,4	1,3–1,5	100	0,5–12,5

Опрошенным было предложено проранжировать составляющие мотивации труда по степени важности; отметим, что ранее в оценке принимали участие руководители предприятий Союза промышленников Алтайского края².

² Миляева Л. Г., Подольная Н. П., Пьянков С. А. Кадровая ситуация на промышленных предприятиях Алтайского края// Реформирование промышленности, проблемы и решения. Сб. докладов межрегиональной научно-практической конференции. Барнаул: АлтГТУ, 2003. С. 159–163.

Мнение руководителей не всегда совпадает с позицией работников, но значимость мотива «достойный уровень заработной платы» не вызывает сомнений (табл. 3).

Таблица 3

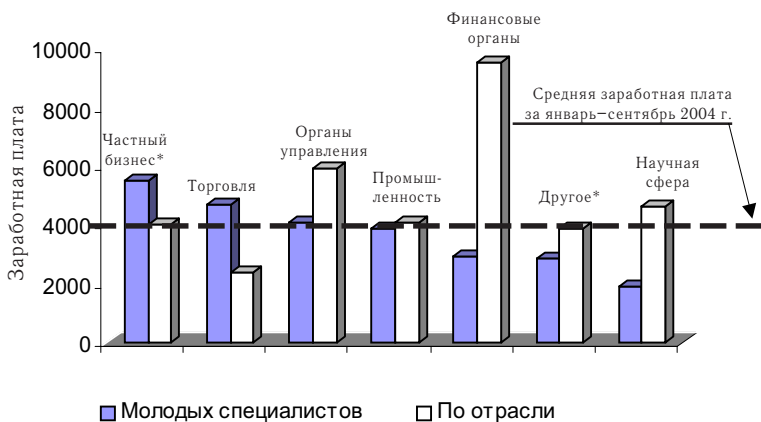
**Ранжирование основных составляющих
мотивации труда**

Трудовые стимулы	Руководители предприятий	Трудоустроенные молодые специалисты	Безработные выпускники вузов
Достойный уровень заработной платы	1	1	1
Хорошие условия труда	2	2	2
Возможность карьерного роста	3	5	3
Престижность предприятия	4	8	8
Престижность профессии и занимаемой должности	5	7	6
Удовлетворение от занятия любимым делом	6	4	4
Развитие способностей, получение профессиональных навыков	7	3	5
Творческий характер труда	8	6	9
Наличие свободного времени	9	9	7

Исследование показало, что зарплата молодых специалистов в первые три года после окончания учебного заведения (адаптационный период трудовой деятельности) ниже средней зарплаты работников³, занятых в тех же отраслях; исключение составляет лишь торговая сфера (рис. 1).

Анализ оценки респондентами размера их заработной платы по отношению к результативности труда показал следующее: 92% опрошенных молодых специалистов считают, что величина оплаты их труда занижена по сравнению с

³ Итоги экономического и социального развития г. Бийска за январь–сентябрь 2004 г. // Бийский рабочий. 2004. 1 декабря. С. 7.



* В сравнении со средней заработной платой работающего населения Бийска за январь–сентябрь 2004 г.

Рис. 1. Зарботная плата молодых специалистов г. Бийска и средняя зарплата в отраслях экономики, руб.

эффективностью работы, 6% полагают ее уровень справедливым и всего 1% – завышенным.

Повысить зарплату желают: в 1,0–1,5 раза – 4%; в 1,5–2,0 раза – 44%; в 2,0–2,5 раза – 23%; в 2,5–3,0 раза – 19%; в 3,0–3,5 и 3,5–4,0 раза – по 1% респондентов.

Анализ показал, что существует умеренная прямая взаимосвязь ($r = 0,45$) между фактическим и желаемым размерами заработной платы.

Результаты опроса молодых специалистов также подчеркивают высокую значимость достойного уровня оплаты труда (рис. 2). Поэтому надо уделить особое внимание усилению стимулирующего эффекта зарплаты, например, при помощи внедрения гибких (бестарифных, распределительных) систем оплаты труда.

При этом не следует ограничиваться лишь материальным стимулированием. Необходимо построение комплексной личностно-ориентированной системы мотивации, непременно учитывающей карьерную ориентацию молодого



Рис. 2. Распределение ответов опрошенных на вопрос: «Смогли бы Вы повысить результативность своего труда при соответствующем увеличении размера заработной платы?», %

специалиста, характеризующую степень его приверженности предприятию и склонность к риску.

Карьерная ориентация

Проведенное исследование показало, что молодые специалисты могут быть условно подразделены на следующие группы карьерной ориентации.

«Карьеристы» – предпочитают равномерное продвижение к вершинам карьерной лестницы и плавное увеличение оплаты труда. Важно обеспечить их должностное продвижение, возможность участия в управлении предприятием.

«Экспериментаторы» – легко меняют место работы, вид деятельности, особенно, если появляется перспектива карьерного продвижения (при этом могут пожертвовать зарплатой) или значительного увеличения оплаты труда (даже с ущербом карьерному росту). Средство мотивации – «новые впечатления»: регулярное повышение квалификации, направление в командировки.

«Консерваторы» – боятся перемен, привержены предприятию, иногда несмотря на низкую оплату труда и бесперспективность своего положения. Эту приверженность следует поддерживать с помощью нематериальных стимулов (общественное признание: вручение грамот, подарки от фирмы на день рождения и т. д.).

Конечно, такая классификация весьма условна, но тем не менее она предоставляет работодателю стратегически важную информацию о профессиональной ориентации молодых специалистов.

Исследовательская гипотеза сводится к тому, что наименее оплачиваемой группой молодых специалистов являются «консерваторы»: исполняя должностные обязанности, изученные при прохождении преддипломной практики, на «гарантированном» месте работы, они соглашались на низкую оплату труда и невысокую должность, «только бы не остаться без работы».

«Экспериментаторы» и «карьеристы» более склонны к риску, причем первые продвигаются к вершине карьерной лестницы «рывками», а вторые – постепенно, плавно преодолевая ее ступени. То же относится и к размеру заработной платы. «Экспериментаторам» интересно попробовать себя на новом месте работы, в новой должности, они ищут перемен, ради которых могут пожертвовать большой зарплатой (при условии повышения в должности) или высокой должностью (если при этом повышается размер оплаты труда). Они обычно не остаются на предприятии, где проходили преддипломную практику, меняют работу еще в течение адаптационного периода. У «карьеристов» рост в должности и повышение заработной платы уравновешены и дополняют друг друга.

Обучение специалистов

Сегодня эффективность деятельности предприятия тесно связана с процессом обучения персонала. В развитых странах организация признается эффективной, только если она относится к разряду «самообучающейся». То есть каждый сотрудник постоянно узнает новое о методах эффективной работы: самостоятельно (по книгам, журналам), в учебных заведениях, на семинарах, курсах, тренингах. На наш взгляд, особенно актуально непрерывное обучение и развитие для молодых специалистов, которые, с одной стороны, еще не адаптировали свои знания, умения и навыки к профессиональной деятельности и нуждаются в обучении, а с

другой – еще не утратили способность к этому обучению, как это часто бывает с людьми старшего возраста.

Соответственно, предлагается дополнительно разбить представленные выше категории молодых специалистов на два подтипа: склонные к непрерывному обучению и развитию и не стремящиеся к этому.

Очевидно, что тип карьерной ориентации молодого специалиста работодатель может определить уже на момент его приема на работу либо через непродолжительный период его трудовой деятельности. А склонность к непрерывному образованию и развитию (мотивацию профессиональной деятельности) представляется возможным определить не ранее, чем во второй половине адаптационного периода (то есть после 1,5–2 лет с момента первого трудоустройства).

Уточнение подтипа карьерной ориентации позволит выявить «ценность» молодого специалиста для данного предприятия; причем один и тот же молодой специалист может иметь совершенно разную значимость для так называемых инновационных и традиционных предприятий (табл. 4).

Таблица 4

Матрица ценности молодых специалистов

Тип карьерной ориентации молодого специалиста	Наличие склонности к обучению и развитию	Ценность молодого специалиста для предприятия:	
		инновационного	традиционного
«Консерватор»	Да	(0)	(+)
	Нет	(–)	(0)
«Карьерист»	Да	(+)	(+)
	Нет	(–)	(0)
«Экспериментатор»	Да	(+)	(0)
	Нет	(–)	(–)

Примечания:

(+): сотрудник имеет высокую ценность для предприятия, необходимо «закрепить» его на рабочем месте, сформировать приверженность предприятию;

(0): сотрудник не имеет выраженной ценности, нейтрален для предприятия;

(–): сотрудник не имеет ценности и может быть даже вреден для предприятия; от него следует избавляться.

Поясним, что под инновационным понимается предприятие, работающее в быстро развивающейся отрасли, тогда как традиционные предприятия работают в условиях стабильных отраслей, развитие которых происходит сравнительно медленными темпами. Однако даже традиционное предприятие не может игнорировать изменения, происходящие во внешней среде, поэтому готовность работников к непрерывному обучению актуальна и для них.

Приверженный предприятию, но не склонный к продолжению обучения и дальнейшему профессиональному развитию, «консерватор» станет бесполезным балластом даже для традиционного предприятия. В случае положительного отношения к обучению он может стать незаменимым сотрудником, однако к динамике инновационного предприятия адаптироваться ему будет все же очень трудно.

Проявляющий готовность к непрерывному обучению «карьерист» будет полезен на обоих типах предприятий. В противном случае на инновационном предприятии ему делать нечего, хотя на традиционном он еще может справиться со своими обязанностями.

Склонный к обучению и развитию «экспериментатор» незаменим на инновационном предприятии, в то время как на традиционном ему будет не хватать «новых впечатлений». Если же «экспериментатор» готовности к обучению не проявляет, то свою склонность к новым впечатлениям он, вероятно, будет реализовывать, просто меняя место работы, и предприятиям не следует вкладывать средства в его закрепление и стимулирование.

* * *

На наш взгляд, построение личностно-ориентированной системы мотивации в сочетании с усилением стимулирующей функции заработной платы поможет ускорить процесс адаптации молодых специалистов к трудовой деятельности, сформировать приверженность, лояльность перспективных сотрудников предприятиям г. Бийска и предотвратить «утечку мозгов», а новые идеи молодежи приведут к процветанию нашего города.

Среди множества героев фронта и тыла, не жалевших сил для победы над врагом, особое место принадлежит председателю Госплана СССР академику Николаю Алексеевичу Вознесенскому. На его плечи легла ответственнейшая и неимоверно трудная работа, связанная с преобразованием мирной экономики страны в экономику военную. Невозможно переоценить вклад Н. А. Вознесенского в приближение Победы в Великой Отечественной войне.

Военная экономика Н. А. Вознесенского

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

*«Председатель Госплана Н. А. Вознесенский...
был очень сильным руководителем, мыслил
масштабно и смело, глядел далеко вперед.
Настоящий государственный деятель»¹*

А. Г. Зверев,
бывший министр финансов

Н. А. Вознесенский родился 1 декабря 1903 г. в с. Тёп-лое Чернского уезда Тульской губернии в семье мелкого конторского служащего. Ему рано пришлось начать трудовую деятельность из-за преждевременной смерти отца.

После революции Николай становится одним из организаторов комсомола в Тульской губернии, первым председателем Укома в г. Черни. В 1919 г. вступает в члены РКП(б) и начинает изучать труды Маркса, Энгельса, Ленина, первым из которых был «Манифест Коммунистической партии».

В 1924 г., после окончания Коммунистического университета им. Я. М. Свердлова, ЦК партии направляет Н. А. Вознесенского на работу в Донбасс. Сначала он —

¹ Зверев А. Г. Записки министра. М., 1973. С. 229.



пропагандист и заместитель заведующего отделом агитации и пропаганды Артёмовского окружного комитета партии, затем — секретарь парткома Енакиевского металлургического комбината.

Осенью 1928 г. он зачислен слушателем экономического отделения (ставшего позднее самостоятельным институтом) Института красной профессуры. И хотя Вознесенский был самым молодым в группе, он заметно выделялся своими знаниями, общей культурой подготовки. Его избрали парторгом группы, затем — членом Сокольнического райкома партии; одновременно он работает в ЦКК-РКИ.

Очень скоро у Вознесенского раскрывается незаурядный талант учёного-экономиста. Из слушателя он превращается в преподавателя Экономического института красной профессуры, заведует кафедрой политической экономии в одном из московских вузов. XVII съезд ВКП(б) избирает его членом Комиссии партийного контроля при СНК Союза ССР.

Работа в Экономическом институте побудила Вознесенского заняться научными исследованиями. Тематика его статей охватывает проблемы планирования, общие теоретические вопросы, такие как проблемы социалистического



воспроизводства, преодоление противоположности между умственным и физическим трудом, между городом и деревней, о государстве социалистического общества. На основании изученных произведений Маркса и Энгельса он пишет программную статью «Маркс и Энгельс о социалистической организации труда». В 1935 г. ему без защиты присуждается учёная степень доктора экономических наук.

В том же году начинается работа Н. А. Вознесенского в плановых органах, продолжавшаяся почти пятнадцать лет: его назначили председателем Ленинградской городской плановой комиссии. В 1937 г. он становится заместителем председателя Госплана СССР, с начала 1938 г. — председателем. С 1939 г. он заместитель, а с 1941 г. — первый заместитель председателя совета народных комиссаров (Совета министров) СССР.

В 1947 г. Н. А. Вознесенский становится членом Политбюро ЦК ВКП(б). На этих высоких постах раскрылся его талант партийного и государственного руководителя, отдающего все силы выполнению порученного дела.

Война

Узнав о начале войны, Н. А. Вознесенский собрал ведущих работников Госплана, руководителей наркоматов на совещание в Кремль с целью выработки плана мобилизационных мероприятий. О том, что война неизбежна, все хорошо знали, но надеялись, что ещё будет немного мирного времени, чтобы обеспечить армию, подготовить для неё необходимый кадровый состав.

Перед наркоматами оборонной промышленности была поставлена задача срочно (в течение одних суток!) разработать план максимального производства вооружений для армии на основе ранее подготовленных мобилизационных планов, изыскать заменители остродефицитных материалов и изделий, получаемых из-за границы.

Страна должна была в кратчайшие сроки перестроить всё народное хозяйство для нужд воюющей армии и флота. На смену мирной экономике пришла военная. Предстояло в предельно сжатые сроки реконструировать действующие и построить новые заводы, обеспечить производство необходимых фронту боеприпасов, продумать планы эвакуации оборонных предприятий в восточные районы страны.

Для Н. А. Вознесенского проблема не была абсолютно новой. Ещё до войны он был утверждён председателем Совета оборонной промышленности при Совнаркоме СССР, а

также заместителем председателя Комитета обороны при Совнаркоме СССР. В соответствии с характером выполняемой работы и сосредоточенной в его руках власти он был введён в состав Государственного комитета обороны (ГКО).

За несколько дней вместе с руководящими сотрудниками Госплана был разработан мобилизационный народнохозяйственный план на третий квартал 1941 г. Главное внимание уделялось оборонной промышленности, получавшей приоритетное обеспечение необходимыми ресурсами: металлом, углем, электроэнергией, оборудованием, рабочей силой.

Уже 4 июля 1941 г. ГКО поручает Вознесенскому и возглавляемой им специальной комиссии выработать военнохозяйственный план обеспечения обороны страны на основе использования ресурсов и предприятий, имеющих на Волге, Урале, в Западной Сибири, а также вывозимых туда эвакуированных предприятий. Страна несла огромные потери: враг захватывал города и сёла, ему доставались некоторые действующие заводы, фабрики, шахты и другие предприятия. Необходимо было спасти экономические ресурсы, оказавшиеся в зоне наступающих немецких армий, развернуть ускоренное строительство предприятий в восточных районах страны.

Госплан, выполняя распоряжения ГКО, становится оперативным штабом военной экономики. В нём создаются специализированные отделы — боеприпасов, вооружения, судостроения, авиационной и танковой промышленности, наделённые обширными полномочиями. Был одобрен военно-хозяйственный план на четвёртый квартал 1941 г. и 1942 г. для районов Поволжья, Урала, Западной Сибири, Казахстана, Средней Азии, ставший экономической военной программой.

Особое внимание ГКО уделял продовольственному обеспечению армии. В специальную комиссию по учёту и распределению продовольственных и промышленных товаров также был включён Вознесенский, на которого уже была возложена персональная ответственность и за обеспечение армии боеприпасами.

Побывав на испытании реактивных снарядов, Вознесенский сделал всё необходимое для быстреего оснащения ими армии. Гитлеровцы быстро выучили название этого мощного оружия – «катюша». В конце ноября 1941 г. один из заместителей наркома пищевой промышленности показал Вознесенскому наполненную чем-то пивную бутылку. Оказалось, это была бутылка с зажигательной смесью. Выпуск простого, но весьма эффективного противотанкового оружия был организован немедленно, и оно вскоре появилось на фронте.

Эвакуация затронула и правительственные учреждения. Вознесенскому поручалось в г. Куйбышев (Самара) представлять Совет народных комиссаров СССР, руководить работой эвакуированных на восток наркоматов, на предприятиях которых производились самолёты, танки, боеприпасы, порох.

Непросто было вывезти оборудование заводов с территории, находящейся под угрозой оккупации, но не менее трудно было организовать работу эвакуированных предприятий на новом, подчас необжитом месте, в условиях осенней непогоды и наступивших в том году ранних зимних холодов. Понемногу индустриальное производство приобретало необходимую мощь, способную противостоять немецкой военной машине.

Военная экономика

Вскоре после Победы Н. А. Вознесенский напишет книгу «Военная экономика СССР в период Отечественной войны», которая была опубликована в 1947 г. и отмечена Государственной премией. Это был первый аналитический труд, раскрывающий трудности работы в военных условиях и показывающий достигнутые конечные результаты.

Книга начинается с характеристики экономического состояния страны накануне Отечественной войны². Народный

² Вознесенский Н. А. Военная экономика СССР в период Отечественной войны // Вознесенский Н. А. Избранные произведения. М., 1979. С. 484–605.

доход к 1940 г. возрос по сравнению с 1928 г. в 5 раз, валовая продукция промышленности – в 6,5 раза, причём производство средств производства – в 10 раз; территория страны покрывалась сетью железных дорог, что привело к росту грузооборота железнодорожного транспорта в 4,5 раза. Третий пятилетний план в течение трёх с половиной лет выполнялся в условиях мирной экономики (Вознесенский оговаривается: относительно мирной экономики, так как и в этот период были малые войны).

Последующие полтора года стали годами военной экономики. Валовая продукция промышленности достигла к середине 1941 г. 86 % уровня, предусмотренного на 1942 г., при этом производство средств производства достигло 90 %, валовая продукция зерна – 91 %, грузооборот железнодорожного транспорта – 90 %. Успешно создавалась мощная материальная база, обеспечивающая высокие темпы дальнейшего подъёма экономики страны.

Для сопоставления состояния экономики противоборствующих сторон Вознесенский показывает картину, сложившуюся в капиталистических странах.

Накануне второй мировой войны фашистские государства создавали запасы стратегического сырья и усиленно переводили свою экономику на военные рельсы. Германия, используя военные заказы, выводила свою экономику из кризиса, форсируя подъём промышленного производства. Всё более острой становилась борьба капиталистических стран за источники стратегического сырья, без запасов и резервов которого немыслима современная война.

Военное производство в США после кризисов 1929–1933 гг. и 1938 г. продолжало оставаться на крайне низком уровне, не являясь фактором повышения общего уровня промышленного производства.

Сравнение производительных сил стран, участвующих в войне, показывает величайшее преимущество коалиции демократических государств, обладавших значительно превосходящими возможностями и резервами в экономике и технике для победы. Это относится и к численности населения: СССР, США и Англия имели 372 млн чел., тогда как фа-

шистские государства – Германия, Япония и Италия – 186 млн. После начала войны в США достаточно быстро развернулось военное производство. Они сосредоточили свои усилия на производстве самолётов, торговых судов, военных кораблей, различного рода боеприпасов, приняв участие в разгроме немецкого империализма.

Обратившись к проблемам, стоявшим перед нашей страной, Вознесенский раскрывает основы военной экономики. Отечественная война потребовала немедленного перевода советской экономики на рельсы военного хозяйства. Создание Государственного комитета обороны, объединившего советскую исполнительную и законодательную власть и партийное руководство в стране, обеспечило планомерность и единство действий в мобилизации всех ресурсов народного хозяйства на нужды Великой Отечественной войны.

В целях перестройки народного хозяйства были проведены первоочередные мероприятия:

- ❑ **мобилизация производственных мощностей промышленности, рабочих и инженерно-технических кадров на нужды Отечественной войны.** Промышленные предприятия переключались на выпуск военной продукции. Сырьё и материалы перераспределялись в пользу военной промышленности. Оборудование предприятий вместе с рабочими и инженерно-техническими работниками перемещалось из опасных регионов в восточные районы страны, где всемерно ускорялось строительство новых производственных площадей;
- ❑ **мобилизация материальных ресурсов сельского хозяйства и труда колхозного крестьянства на обеспечение потребностей Советской Армии и городов, снабжающих фронт военной техникой.** Проведена эвакуация скота, сельскохозяйственных машин и тракторов из районов, оккупированных немцами, и из прифронтовой полосы в восточные районы страны. Увеличены посевы продовольственных, фуражных и технических культур, повышены нормы поставки мяса, шерсти в фонд армии. Увеличен минимум трудодней, вырабатываемых колхозниками. Организованы подсобные хозяйства при промышленных предприятиях,

получила поддержку организация индивидуального огородничества рабочих и служащих;

- ❑ мобилизация и военная перестройка транспорта. Обеспечена первоочередная перевозка военных грузов. Усилена пропускная способность железных дорог Урала и важнейших железнодорожных узлов – Свердловского, Тагильского, Новосибирского и Кировского. Военизирован железнодорожный и водный транспорт, введён военный дисциплинарный устав;
- ❑ мобилизация строительных кадров и механизмов на строительство военных заводов. Капитальные работы были сосредоточены на стройках военной промышленности, чёрной металлургии, электростанций, топливной промышленности и строительстве производственных зданий для эвакуированных предприятий;
- ❑ мобилизация рабочей силы, подготовка новых кадров для замены призванных в Советскую Армию. Проведена мобилизация на период войны рабочих военных предприятий. Организована подготовка рабочих в ремесленных, фабрично-заводских и железнодорожных училищах и непосредственно на предприятиях. Сохранена сеть вузов и техникумов для воспроизводства технических кадров;
- ❑ мобилизация продовольственных резервов страны для бесперебойного снабжения городов. Введено нормированное снабжение населения продовольственными и промышленными товарами (карточная система). Сохранены устойчивые, сравнительно низкие государственные цены на предметы первой необходимости;
- ❑ мобилизация средств населения и ресурсов народного хозяйства на финансирование обороны страны;
- ❑ перестроено управление. Созданы специальные наркоматы по военному производству. Перестроена система планирования и снабжения военного хозяйства.

Работа по военной перестройке народного хозяйства СССР была проведена в течение второго полугодия 1941 г. и первого полугодия 1942 г.

Первое полугодие войны характеризовалось великим перемещением производительных сил на восток под руководством ГКО. Передвигались миллионы людей, перемещались сотни предприятий с десятками тысяч станков, прокатных станов, прессов, молотов и тому подобного оборудования. Было эвакуировано более 1360 крупных, главным образом военных предприятий (на Урал – 455, в Западную Сибирь – 210, в Среднюю Азию и Казахстан – 250).

Последние два месяца 1941 г. были самыми тяжёлыми и критическими в истории военной экономики СССР. Эвакуированные предприятия уже перестали давать продукцию, находясь в пути, а прибывшие к месту назначения ещё не были восстановлены в тыловых районах. Предприятия организовано направлялись на стройки и действующие предприятия, что ускоряло их введение в строй. В результате план освоения и выпуска военной техники в 1942 г. был не только выполнен, но и перевыполнен.

К этому периоду относятся исключительно большие потери, которые понесло народное хозяйство СССР в результате временной оккупации гитлеровской Германией ряда советских районов. На территории, оккупированной к ноябрю 1941 г., до войны проживало около 40% населения страны; производилось 63% угля, 68% выплавки чугуна и 58% стали, 68% алюминия, а также 38% зерна, 84% сахара, находилось 38% крупного рогатого скота и 60% свиней. Длина железнодорожного пути составляла 41%.

Положение становилось всё более угрожающим: выпуск проката чёрных металлов в декабре 1941 г. по сравнению с июнем 1941 г. сократился в 3,1 раза, проката цветных металлов – в 430 раз, производство шарикоподшипников, без которых нельзя выпускать ни самолёты, ни танки, ни артиллерию, – в 21 раз.

Величайшим усилием советских людей военная промышленность уже в первой половине 1942 г. не только восстановила потерянные мощности, но и значительно превысила их. Начиная с декабря 1941 г. прекратилось падение промышленного производства, с марта 1942 г. неуклонно пошло вверх. В восточных районах страны выпуск военной

продукции в марте 1942 г. достиг уровня, равного производству, которое имело место к началу войны на всей территории СССР.

Отечественная война внесла изменения в размещение производительных сил на территории страны. Основной базой снабжения фронта и военного хозяйства стали восточные районы страны. В 1943 г. производство промышленной продукции в районах Поволжья, Урала, Западной Сибири, Казахстана и Средней Азии по сравнению с 1940 г. увеличилось в 2,9 раза.

За время войны Урал превратился в наиболее мощный промышленный район страны. Из 455 эвакуированных предприятий к концу 1942 г. было восстановлено свыше 400. Важнейшими отраслями машиностроения были отрасли военного машиностроения. Урал давал в период военной экономики до 40% всей продукции военной промышленности. Здесь возникли танкостроение, автомобилестроение, производство мотоциклов, шарикоподшипников, электротехники. Уральская металлургия стала основной базой производства качественных и высококачественных сталей для всех отраслей машиностроения. Уральские металлурги обеспечивали танковую промышленность бронёй, трубники изготавливали корпуса для реактивных снарядов.

Значительно возросла за годы войны роль районов Западной Сибири. Туда были эвакуированы предприятия машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности, продукция которых превзошла производство 1940 г. в 11 раз. За время войны в регионе были организованы новые отрасли машиностроения: производство самолётов, танков, тракторов, станков, инструмента и других.

Советская военная техника непрерывно совершенствовалась и оставила позади себя хваленую технику немецкой армии. С гордостью отмечает Н. А. Вознесенский преимущество Советской Армии в оснащении и боевом использовании артиллерии; авиации, особенно грозной штурмовой авиации — мощной ударной силы армии; советские танки скоро превзошли по качеству немецкие, особенно по своей

маневренности на поле боя, а следовательно, по своей ударной силе.

В истории военной экономики СССР 1943 г. – год коренного перелома в ходе войны. Это и крупнейшие победы Советской Армии на полях сражения, а также укрепление и развитие военного хозяйства в тылу. Всё увеличивающимся потоком шли на фронт легендарные «катюши», знаменитые «тридцатьчетвёрки» – танки, признанные лучшими в период второй мировой войны, ильюшинские штурмовики, прозванные немцами «чёрной смертью», превосходные истребители – «ЯКи», «МИГи» и «Ла».

В результате героических усилий рабочих, инженеров и техников Советская Армия получила первоклассную технику. В 1944 г. советская земля была полностью очищена от немецких войск. К концу войны Советская Армия имела в своём составе больше, чем в мирное время: дивизий – в 4 раза, артиллерии – в 5 раз, танков – в 15, самолётов – в 5 раз.

В апреле 1945 г. в заключительном сражении за Берлин со стороны Советской Армии участвовало: 41 тыс. стволов артиллерии и миномётов, 8400 самолётов, более 6300 современных танков прорыва. Всё это оружие Победы было создано руками советского народа, его разумом и трудом.

Последствия войны

После разгрома гитлеровской Германии на первый план выступили проблемы восстановления и развития экономики страны. Ни одна капиталистическая страна, подчёркивает Н. А. Вознесенский, за всю свою историю не имела таких потерь и варварских разрушений, какие понесла наша Родина.

Прежде всего, это были потери советского населения в оккупированных районах. Многие погибли в результате прямого уничтожения и высокой смертности от голода и болезней. Многие были угнаны на фашистскую каторгу. Гибель советских людей и связанное с ней сокращение трудовых ресурсов обуславливали потери народного дохода в послевоенный период.

Материальный ущерб, нанесённый оккупированной территории, был огромен. Полностью или частично было разрушено и разграблено 31850 заводов, фабрик и других промышленных предприятий, не считая мелких; 1876 совхозов, 2890 машинно-тракторных станций; 98 тыс. колхозов; 4100 железнодорожных станций; 36 тыс. почтово-телеграфных учреждений, телефонных станций, радиостанций и других предприятий связи. Из 122 тыс. км железнодорожной колеи было разграблено 65 тыс.; повреждено 15800 паровозов и 428 тыс. вагонов; оккупанты уничтожили, потопили и захватили более 4 тыс. пассажирских, грузовых и буксирных пароходов речного флота. Уничтожено и разграблено 6 тыс. больниц и 33 тыс. поликлиник и диспансеров; 82 тыс. начальных и средних школ; 1520 средних специальных и 334 высших учебных заведений; 605 научно-исследовательских институтов; 427 музеев, 43 тыс. библиотек и 167 театров; уничтожено и разрушено 1209 тыс. жилых домов в городах и более 3,5 млн жилых домов сельского населения.

Потери государственного, кооперативного и личного имущества за период войны на территории СССР, подвергшейся оккупации, оценены по государственным довоенным ценам в 679 млрд руб., или 128 млрд дол. США, не говоря о недопроизведённой продукции, которую тоже следует отнести к прямым потерям.

Академик Вознесенский³ делает важное общее заключение: военный разгром империалистической Германии означает не только военную и политическую, но также экономическую победу Советского Союза над гитлеровской Германией. Труженики тыла, отстаивая свободу и независимость своей Родины, проявили чудеса героизма в обеспечении потребностей фронта. Труд рабочих, крестьян, советской интеллигенции войдёт в историю Отечественной войны как великий подвиг, равный ратному подвигу героической Советской Армии на фронте.

³ Действительным членом Академии наук СССР Н. А. Вознесенский был избран в 1943 г. за его большой вклад в экономическую науку.

Экономическая победа над фашизмом тем значительнее, что военная экономика гитлеровской Германии опиралась на эксплуатацию производительных сил почти всей поработанной Европы.

Германия захватила во Франции, Голландии и Бельгии около 8,8 млн т нефтепродуктов и, кроме того, нефтепромыслы в Румынии с добычей в 5,5 млн т нефтепродуктов в год. Она захватила во Франции её стратегические запасы – 42 тыс. т меди, 27 тыс. т цинка и 19 тыс. т свинца. Военная продукция только одних чехословацких предприятий «Шкода» могла снабдить многими видами вооружений около 40–45 немецких дивизий. На службу немецкой армии была поставлена итальянская автомобильная промышленность.

В оккупированных странах было захвачено огромное количество оборудования и подвижного железнодорожного парка: только из Франции за первые два года оккупации немцы вывезли 5 тыс. паровозов и 250 тыс. вагонов. Были захвачены богатейшие запасы промышленного сырья и продовольственных ресурсов.

Гитлеровская Германия была сильна, но оказалась разгромленной потому, что встретилась с более мощным противником, которым оказался Советский Союз.

Н. А. Вознесенский показал себя блестящим организатором общественного производства, умеющим привлекать к выполнению трудных заданий наиболее подготовленных специалистов. Поднять и поставить на колёса сотни предприятий, чтобы переместить их вглубь страны; найти соответствующее место и обеспечить их коммуникациями, обусловленными кооперированными поставками; привлечь к работе на военных заводах женщин, предусматривая заботу о детях, и подростков, не забывая о необходимости получения ими соответствующего образования – всё это было под силу человеку, умеющему самоотверженно трудиться, понимающему конечную цель своего труда.

Н. А. Вознесенского высоко ценили все, кому доводилось с ним работать.

Связь времен

Журнал «ЭКО» в 70-х –
первой половине
80-х годов прошлого
столетия



**На новый
уровень
хозяйствования**

Прекрасное свойство юбилеев – вспоминаешь, с чего все начиналось. Впрочем, разве такое можно забыть...

Пришло время «ЭКО»...

Потребность общества в таком издании, как журнал «Экономика и организация промышленного производства», который стал широко известен как «ЭКО», к 1970 г. вполне определилась. Основатель журнала, директор Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР академик А. Г. Аганбегян, чутко уловил общественное стремление к освобождению от идеологической зашоренности и однобокости. Видимо, сыграл свою роль интерес, который Абел Гезевич всегда испытывал к реальной экономике. Недаром он объездил практически все регионы страны, посетил многие крупнейшие предприятия Советского Союза. Из каждой командировки он возвращался с блокнотом, исписанным мелким аккуратным почерком. Это были тезисы выступлений, докладов, изложение бесед, цифровой материал.



Обладающий особым обаянием, чрезвычайно интересный собеседник, душа любой компании, Абел Гезевич очень скоро стал «любимцем первых секретарей сибирских обкомов», как шутили тогда. Не мне судить о степени любви к нему со стороны официальных лиц, но авторитетом у них академик Аганбегян, несомненно, пользовался, и ссылка на его имя открывала многие двери. Этому способствовали мощный интеллект, знание положения дел в экономике страны и мира (любое выступление Абела Гезевича становилось событием, его пересказывали, о том, что сказал Аганбегян, долго вспоминали), его связи в научных и прочих кругах. С ним было чрезвычайно интересно – и это привлекало к нему людей разного положения в обществе.

Конечно, авторитет АГА (редакционный «псевдоним» А. Г. Аганбегяна) много значил для становления журнала.

Насколько я могу судить, с момента основания «ЭКО» главный редактор поставил перед ведущими сотрудниками задачу создать журнал, который, не будучи диссидентским или оппозиционным, не был бы также политически ангажированным, вернее, балансировал на той грани, которая была возможна в те времена. Отсюда более широкий взгляд на экономические явления, на их природу, отсюда интерес к достижениям экономической науки и практики за рубежом.

Под рубрикой «У нас в гостях...» печатались переводы наиболее интересных статей не только из журналов социалистических стран, но и Японии, США.



До нас аналогичным путем шел в те годы журнал «Химия и жизнь». Мы многому учились у этого издания, а с редакцией «Химии и жизни» «дружили домами». Несколько раз приезжал в Новосибирск заместитель главного редактора этого журнала М. Б. Черненко. «Высаживался» целый десант из Москвы.

Абел Гезевич сам внимательно прислушивался к советам коллег из «Химии

и жизни», да и своих заместителей нацеливал на анализ их опыта.

«ЭКО» – больше чем журнал

В силу ряда причин, в первую очередь, потому, что интерес к экономике всегда был шире, чем к той же химии, нам удалось, в конце концов, в чем-то опередить коллег, и тут уж они стали присматриваться к «ЭКО».

Уже изначально главный редактор и редколлегия подходили к изданию журнала как к целостному проекту, выходящему за чисто издательские рамки.

Например, активно поддерживался процесс создания по стране клубов друзей «ЭКО». Создавались они инициаторами в регионах, но наши сотрудники постоянно поддерживали с ними связь, выступали на встречах в клубах. Ответственным за связь с клубами друзей «ЭКО» был заместитель главного редактора журнала Б. П. Орлов, доктор экономических наук, профессор.

Сейчас я понимаю, насколько это был удачный выбор. Борис Павлович был чрезвычайно эрудированным экономистом, к тому же он хорошо, не «занаученно», выступал. Поэтому его встречи в клубах друзей «ЭКО» работали на авторитет журнала.

В стране возникла необходимость в неформальных контактах руководителей крупных предприятий и объединений промышленности. В министерствах начали создаваться советы директоров. При активной поддержке директоров крупнейших предприятий, в том числе оборонных отраслей, удалось перешагнуть отраслевые рамки и создать межотраслевой клуб директоров при журнале «ЭКО». Впоследствии он перерос во всесоюзный, а затем в международный клуб директоров.

Организационную сторону работы АГА поручил заместителю главного редактора «ЭКО» кандидату экономических наук В. Д. Речину. «Упертость» Вла-



димира Давыдовича, его методичность привели к тому, что у клуба появились традиции, которые не нарушались в течение десятилетий. А что прочнее традиций способно связать неформальное дело?

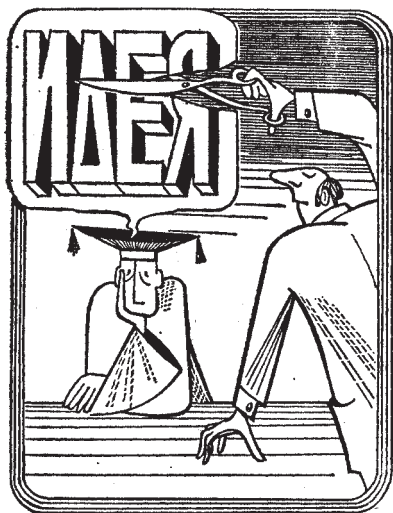
Параллельно работал новосибирский клуб директоров. Это давало журналу и материалы из первых рук, и хорошие контакты в деловой среде.

Первые уроки

Первым заместителем главного редактора журнала стал известный своими прогрессивными взглядами В. Н. Богачев, доктор экономических наук. Это был талантливый человек, бунтарь, возмутитель спокойствия, которого трудно было удержать в каких-то жестких рамках. Вероятно, поэтому в должности заместителя главного редактора он пробыл недолго, но его влияние на становление коллектива было чрезвычайно сильным. По крайней мере, многие его уроки о том, как писать статьи, я, например, запомнила на всю жизнь и следую им до сих пор. И не только я...

Я пришла в редакцию, когда формировался первый номер журнала. Он буквально выпестовывался редколлегией и редакцией. Главный редактор и редколлегия уже знали, чего хотят, но еще не были налажены каналы поступления материалов того уровня и направления, которые соответствовали бы замыслу главного редактора. Вспоминаются панические телеграммы в Москву, членам московской части редколлегии, которые посылала первая заведующая редакцией Е. Г. Решетняк: «Портфель редакции пуст!». Поэтому статьи в первый номер были заказаны хорошо известным лично АГА или членам редколлегии специалистам.

Среди опубликованных в первом номере «ЭКО» материалов была статья доктора экономических наук Р. Г. Ка-



рагедова «Реформа глазами директора». Уже в названии фигурировали два слова, которые для журнала стали ключевыми на долгие годы: «реформа» и «директор». Содержательный стержень и основная аудитория, для которой журнал создавался...

Заседания редколлегии и вначале, и позднее проходили бурно, статьи обсуждались придирчиво. Все они прочитывались АГА, а стало быть, и всеми остальными членами редколлегии. Каждый старался выступить как можно интереснее, не ударить в грязь лицом. Пройти редколлегию для нас, журналистов «ЭКО», было то же самое, что пройти чистилище.

А какие специалисты входили в состав редколлегии! Д. Д. Москвин, С. М. Меньшиков, Р. Н. Евстигнеев, С. А. Хейнман, Л. А. Козлов...

Деление редколлегии на московскую и новосибирскую части было чисто технологическим, поскольку сложно было собираться ежемесячно (таков был график работы редколлегии) в одном городе. А вообще-то Абел Гезевич всегда крепко держал бразды правления в своих руках и не допускал осложнений, несмотря на то, что в состав редколлегии входили непримиримые соперники и даже антагонисты в науке.

Вначале АГА формировал редакцию из научных сотрудников, в основном тех, кто работал в Институте экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР. Это было логично, поскольку сам он был в то время директором института.

Один из членов редколлегии по этому поводу написал:

*Институт родил «ЭКО»
Было, правда, нелегко...
Но журнал, поднявшись круто,
Множит славу института!*

Из ИЭиОПП в журнал пришли Ю. П. Воронов, А. П. Леонтьев, Д. С. Шпильфойгель, Б. П. Кутырев, Л. Д. Беляева, В. Н. Павлов.



(Кстати, название «ЭКО» вместо тяжеловесного «Экономика и организация промышленного производства» придумал известный математик-геометр Борисов, муж Л. Г. Борисовой, в то время сотрудницы института, также работавшей в нашей редакции.)

Поначалу было очень трудно, поскольку опыта издания журнала ни у кого не было. Отсюда курьезы, вошедшие в анналы «ЭКО».

Вот один из них.

Была у нас рубрика «Здоровье – категория экономическая», которая пользовалась у читателей успехом еще и потому, что в ней публиковались авторизованные переводы из иностранных журналов. В одной из таких публикаций говорилось о нарушениях слуха. Как человек слышит? – задавал вопрос автор перевода. И отвечал (за давностью лет я могу ошибиться, за что заранее извиняюсь): звук воспринимается костями, далее через ухо передается в головной мозг... Редактируя материал в качестве литературного редактора, я написала на полях вопрос научному редактору статьи: «Какими костями – большой и малой берцовой, что ли?». Машинистка (в то время о персональных компьютерах мы еще не знали) впечатала в текст соображение о том, что звук передается через большую и малую берцовые кости в мозг уже в качестве утверждения, а научный редактор статью перед сдачей в набор не прочел...

Через месяц после выхода номера мы получили официальное письмо из Академии медицинских наук. «Возможно, – с сарказмом писал ответственный сотрудник президиума Академии, – редакция уважаемого журнала действительно считает, что звук в головной мозг передается через малую и большую берцовую кости. Но это заблуждение...»

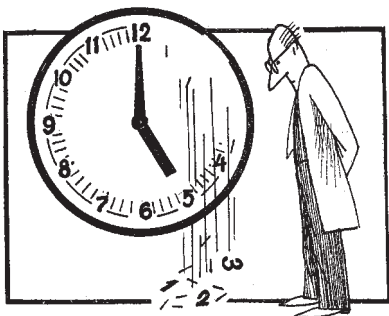


В «ЭКО» приходят журналисты

Опыт работы над первыми номерами показал, что опора только на научных сотрудников не приведет к ожидаемому результату. Это дело живое, оно требует

быстрой реакции. Да и стиль изложения необходим иной, чем в ведущем экономическом журнале тех лет «Вопросы экономики», — более «очеловеченный».

Так в редакцию пришли журналисты — З. М. Ибрагимова (Новосибирск), И. А. Огнев (Омск), Е. Л. Лысяя (Новосибирск), В. С. Лавров (Томск), В. А. Быков (он стал ответственным секретарем журнала).



Замира Ибрагимова — чрезвычайно одаренный человек. Она прекрасный поэт и драматург. Ее материалы по итогам сибирских поездок, интервью с сибирскими учеными стали классикой «ЭКО» в своем жанре.

Игорь Огнев первым в «ЭКО» стал работать в жанре аналитической публицистики. Безусловно, его очерк об истории открытия Западно-Сибирской нефтегазоносной про-

винции — «Постижение открытия» — стоит в ряду лучших произведений советской журналистики 70–80-х годов XX века.

Елена Лысяя — мой учитель в профессии. Ее отличали аналитический склад ума, трудолюбие, дотошность и честность в работе, редкая даже для журналиста мобильность. Во многом ее усилиями ведущее место в журнале заняли материалы (подборки, «кусты», как говорили у нас в редакции) на темы научно-технического прогресса, экономики предприятий-товаропроизводителей.

Основные принципы, на которых строились такие материалы, были следующие.

□ Большое внимание уделялось технологии разрешения



проблем. Как учил АГА, наиболее интересно даже не то, «что произошло», а то, «как это произошло».

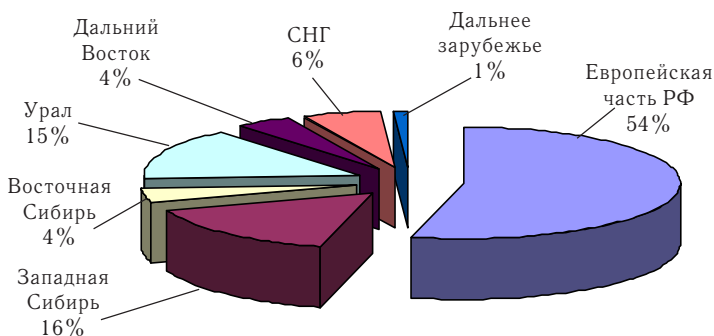
□ Любая информация, появившаяся на страницах «ЭКО», должна быть получена из первых рук. Говоря на сегодняшнем журналистском слэнге, мы работали только с эксклюзивной информацией.

□ И, наконец, основной фигурой на страницах журнала был все-таки не журналист, а носитель первичной информации – автор, директор завода, исследователь, экономист, инженер... Конечно, приходилось «становиться на горло собственной песне», что журналисту нелегко. Но выигрывало качество информации, а значит, качество публикаций в журнале. Без этого он вряд ли стал бы во второй половине 80-х годов самым многотиражным и известным среди экономических изданий страны.

В первые же годы в «ЭКО» появилась рубрика «Публицистика», в которой печатались известные советские журналисты – А. Аграновский, В. Селюнин, А. Радов, Л. Шинкарев, А. Нежный и др.

«ЭКО» стал «первопроходцем», опубликовав ещё в 1973 г. переводы отрывков из книг известного английского публициста, родоначальника жанра социологической сатиры С. Н. Паркинсона, автора «Законов Паркинсона», о которых слышали даже те, кто никогда не открывал его

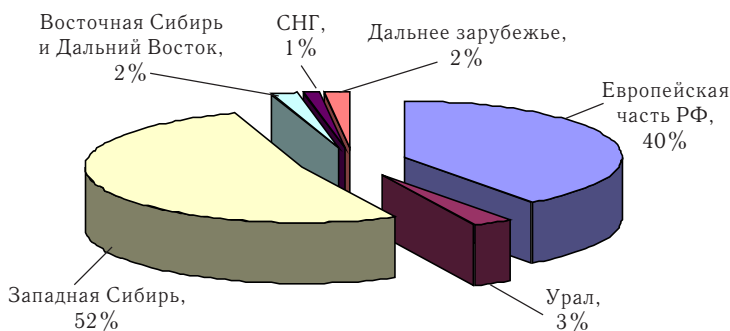
Всё про «ЭКО»



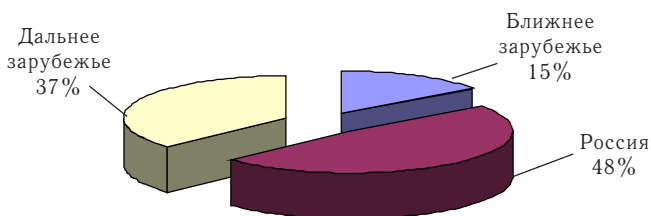
**Территориальная структура подписки на журнал «ЭКО»
в 2005 г., %**

книг. В 1977 г. под рубрикой «Экономическая жизнь глазами писателя» был напечатан «производственный роман» А. Хейли «Менялы», а в 1978 г. – отрывки из знаменитой книги Дейла Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей». Эта публикация, которая пользовалась необыкновенным успехом и в течение десятков лет вызывала потоки читательских отзывов, получила в «Литературной газете» строгую отповедь за пропаганду «не нашего» образа жизни. Рецензия занимала целую полосу и называлась «Философия “крысиных гонок”».

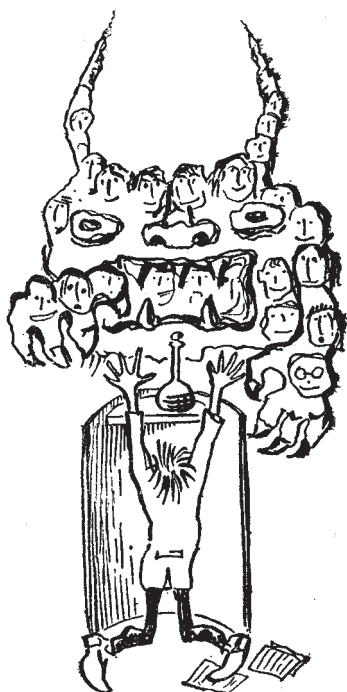
На расширение кругозора широкого круга читателей были рассчитаны и такие, вроде бы, непосредственно с экономикой не связанные рубрики, как «Здоровье – категория экономическая», «Социально-психологический практикум», «Жизнь – экономика – литература», «Психология управления», «Из зарубежной командировки».



Территориальная структура места жительства авторов «ЭКО» в 2004 г., %



Территориальная структура посещения сайта «ЭКО» (январь–март 2005 г.), %



С первых номеров пошла регулярная рубрика «Post scriptum», в которой с юморесками выступали писатели Л. Треер, Л. Амерханьян, печатались переводы зарубежных классиков жанра.

И, конечно, успеху журнала во многом способствовали художники, работавшие в нем, — его первый художественный редактор С. Мосиенко, Л. Левицкий, А. Шабанов, И. Сокол и многие другие.

* * *

Идут годы, меняются внешние условия, в редакции меняются сотрудники. Остаются традиции. Журнал — живет...

Л. А. ЩЕРБАКОВА,
кор. «ЭКО»



Так победим!

Глупость – категория экономическая

Марьян БЕЛЕНЬКИЙ

Люди глупы.

За это открытие израильский ученый, Даниэль Канеман (Daniel Kahneman), работающий, как вы уже догадались, в США, получил Нобелевскую премию по экономике за 2002 г.

(Впрочем, к вам, уважаемый читатель, это не относится. Это про других.)

В ходе ряда точных научных экспериментов Канеману удалось доказать, что в своей повседневной жизни большинство людей не руководствуются здравым смыслом. Даже профессора математики в обычной жизни редко прибегают к элементарным арифметическим операциям.

Канеману впервые удалось ввести в экономику понятие человеческого фактора, объединить в единую науку психологию и экономику. До него экономисты диву давались – почему рассчитанные ими модели дают внезапные сбои, почему люди ведут себя не так, как им положено по теории? Почему вдруг падает биржа или почему вдруг люди бросаются в банк изымать вклады, менять одну валюту на другую?

Самое интересное, что лауреат Нобелевской премии по экономике никогда экономике не учился, а всю жизнь занимался психологией. В данном случае – психологией выбора повседневных экономических решений.

Все экономисты до Канемана, начиная с Адама Смита, делали одну и ту же ошибку – они предполагали, что человек руководствуется элементарной логикой и собственной выгодой – покупает там, где дешевле, работает там, где больше платят, из двух товаров одинакового качества выбирает тот, который дешевле.

© ЭКО 2005 г.



Исследования Канемана показали, что все не так просто. Люди, оказывается, не хотят думать. Они руководствуются не логикой, а эмоциями, случайными импульсами; тем, что вчера слышали по телевизору, или от соседа, устоявшимися предрассудками, рекламой и т. д.

Вот пример. Оказывается, если снизить цену, то товар вовсе не обязательно начнут быстрее раскупать. Некоторые подумают, что это просто уценка товара из-за плохого качества. То же самое – если цену повысить, люди подумают, что им предлагают товар лучший, чем раньше.

Экономисты до Канемана наивно полагали, что если человеку, работающему сдельно, повысить расценки, он станет лучше работать. Оказывается, далеко не всегда. Одни – да, действительно лучше. Другие – так же: зачем выкладываться, если при прежней производительности они все равно получают больше, чем раньше? Третьи – станут работать медленней, чтобы получать столько же, сколько раньше, при меньших затратах труда.

Рассуждения экономистов до Канемана напоминали рассуждения ученых до Галилея. Ведь в течение тысячелетий все великие умы предполагали, что тяжелый предмет, сброшенный с высоты, быстрее долетит до земли, чем легкий. Дети сегодня тоже так считают. Тысячи лет это принимали на веру, и никому до Галилея не пришло в голову проверить это. Каково же было удивление Галилея, когда он установил, что деревянный и железный шар, сброшенные с Пизанской башни, долетают до земли за одно и то же время.

Итак, по Канеману, в своей повседневной жизни люди не руководствуются элементарной логикой и элементарной арифметикой.

Я решил это проверить. Пойти, так сказать, по пути Галилея.

Иерусалимская улица Агрипас. По одну сторону – базар Махане Иегуда. По другую – ряд магазинов.

В магазине продают яйца. Упаковка из 10 яиц стоит 12 шекелей.

Напротив, на базаре, тоже продают яйца. Упаковка из 30 яиц стоит 18 шекелей.

Задача для школьника первого класса – в магазине яйцо обходится в 1,20, на базаре – 0,60. Ровно в два раза дешевле. Покупая один лоток яиц в магазине, человек проигрывает 6 шекелей. Покупая два лотка – 12.

Я встал у магазина и задавал покупавшим яйца один и тот же вопрос – зачем вы это сделали? Разве вы не видите, что через дорогу – вдвое дешевле?

Ответы распределились следующим образом:

1. Пошел ты... – 75%
2. А какое твое дело? Где хочу, там и покупаю – 75%
3. В магазине яйца лучше. (Яйца одинаковые, я проверял) – 8%
4. Да какая разница? Буду я мелочиться? – 6%
5. Я всегда все покупаю в этой лавке. Мне так удобнее – 9%

То, что ответы в сумме составляют больше 100%, означает, что один человек мог дать несколько ответов.

Лицам, ответившим по п. 4, я предлагал:

– Купив два лотка яиц в магазине, вы проиграли 12 шекелей. Если для вас эта сумма не имеет значения, дайте мне еще такую же сумму. Ответ на это предложение – см. п. 1

Вот еще примеры, подтверждающие, с моей точки зрения, теорию Канемана.

Человек идет в ресторан и платит за стейк 100 шекелей. Тогда как кило точно таких же стейков в магазине – 25 шекелей. Пять штук. Разница – в 20 раз! Купленный стейк нужно лишь сунуть в духовку. Для многих, видимо, это слишком большой труд. Люди стоят в очереди в ресторан. А из этого ресторана выносят еду в лотках в бесплатную столовую через дорогу. Где все то же самое дают бесплатно...

Канеман прав.

Оказывается, что анекдот: «Ты купил этот галстук за 100 долларов? Идиот, за углом такие же по 200!» – имеет совершенно точное экономическое обоснование. Люди полагают, что если товар дороже, значит, он лучше.

Человек норовит избавиться от денег. И идет в ресторан, где незнакомый человек принесет ему еду, приготовленную из неизвестных продуктов неизвестным способом

другим неизвестным человеком, не знающим вкусов и запросов клиента. За это он заплатит в 10 раз больше, чем стоят продукты, и его еще обхают.

Ресторан — это место экономического и кулинарного хулиганства. Задача ресторана — «раскрутить» клиента. Поэтому в ресторанной кухне используются самые неэкономичные и вредные способы приготовления пищи. Главное, чтобы блюдо при подаче красиво выглядело. Хотя через секунду вся эта красота исчезнет.

На выходе из супермаркета продают горячие сосиски по 5 шекелей штука, которые внутри этого же маркета стоят 10 шекелей за 20 штук. Разница в 10 раз!

Разве Канеман не прав?

Лучшие психологи мира ломают головы над тем, как всучить человеку то, что ему не нужно. 98% оборота фирмы «Пепси-кола» уходит на рекламу. Человек покупает не сладкий сироп, а образ жизни, который ему вбили в голову.

Часы за 50 шекелей показывают время точно так же, как за 10 тысяч. Человек не покупает часы, костюм, мебель — он покупает самоуважение.

Канеман прав. Люди глупы. Вопрос в том, как заставить человеческую глупость приносить прибыль.

Для этого существует множество способов.

Откройте любую газету — и вы попадете в мир чудес. Чего стоит обещание **вылечить СПИД и рак по телефону**, причем вас даже честно предупреждают, что **одного сеанса недостаточно**. Не перевелись в XXI веке и шаманки, ясновидящие и прорицательницы:

«После успешнейших гастролей в Бердичеве и Нью-Йорке! Всемирно известная пифия тетя Маня — главный кремлевский оракул кабинета министров Израиля!»

И люди действительно идут по таким объявлениям и платят свои кровные сотни и даже тысячи!

Канеман прав.

Мало того, даже столь ленивый и лишенный всякой фантазии способ мошенничества, как:

«Легкая работа! Сто долларов в час! Вышлите 20 долларов на материалы на почтовый ящик!» – дает плоды. Нет, шведская академия наук зря миллионами раскидываться не будет!

Не говоря уже о:

«Гарантированное выведение из запоя и устройство на работу по фотографии, чистка кармы и ковров, оптовые поставки ауры и куриных окорочков, дефлорация, оплодотворение и рассасывание беременности по телефону без согласия клиента».

Что с того, что всякие профессора морочат людям голову, утверждая, что кардинальных средств от рака и СПИДа еще не найдено? Это всякие там академики не нашли, а тетя Маня уже давно нашла и активно пользуется клиентами. Не верите? Спросите у К. из города Н., и он вам подтвердит!

Однажды в Древней Руси некий клиент спросил ясно-видящего не о своей, а о его судьбе, на что прорицатель, разумеется, предрек себе долгую жизнь с раскрытием множества великих тайн.

– А вот и не угадал! – радостно закричал клиент, снеся прорицателю голову.

Интересно, что суд клиента оправдал. И правильно. В другой раз прорицатель не будет морочить людям голову.

Впрочем, есть и более близкие примеры:

– А ну-ка отгадайте, оракул тетя Сара, заплачу я вам сейчас 150 долларов за сеанс апортации астральной дефлорации?

Не угадала. Видно, астрал не туда завернулся.

Или возьмем конгресс астрологов, прошедший в Москве в 1935 г. Ни один из мудрых провидцев, наблюдая Венеру в акциденте, не смог предсказать забавной мелочи – через два года все участники съезда окажутся в лагерях и тюрьмах.

«Для предвидения будущего у нас партия есть», – сказал лучший друг советских астрологов.

Впрочем, ни исторические экскурсии, ни обычный здравый смысл не останавливают тех, кто хочет за свои (порой немалые) деньги приобрести:

«100%-я гарантия! Алкоголизм, наркомания, переломы, инсульты, СПИД и рак, похудание без диеты, таблеток и физических упражнений, обучение английскому и ивриту за три дня!»

«Курсы программирования за неделю – гарантия трудоустройства в ведущих американских фирмах...»

Надежды у нас никому не отнять. Увы, люди не хотят понять главной житейской мудрости –

Все в жизни достигается не разовыми героическими усилиями, а маленькими, но постоянными.

Никакая героическая диета не даст никаких результатов, если после завершения курса вы по-прежнему намереваетесь опустошать холодильник перед сном.

Никакие курсы иврита не помогут, если после их окончания вы собираетесь по-прежнему просиживать часы у телевизора, вместо того чтобы ежедневно и пожизненно приговаривать себя к чтению ивритских книг.

Канеман прав. Люди почему-то не хотят признавать простых и очевидных вещей.

- Единственный способ похудеть, дающий 100%-ю гарантию и не требующий никаких затрат – это поменьше есть и побольше двигаться.
- Иностранный язык и программирование за месяц выучить невозможно.
- Некоторые виды рака и СПИД неизлечимы.
- Средства, позволяющего зарастить лысину, не существует.
- На неквалифицированной работе 30 дол. в час заработать невозможно.
- Всевозможные партии, «Форумы» и «Объединения помощи» помогают лишь тем, кто их создает и в них работает. Для этого они и создаются.

Канеман прав.

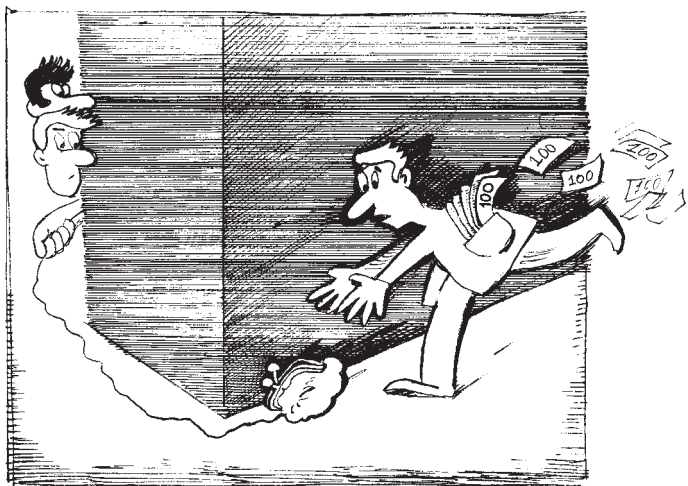
Вот простые правила для тех, кто не хочет быть фразерами (я понимаю, что на меня могут обидеться тысячи агентов различных фирм, зарабатывающих на жизнь нелегким трудом объегоривания ближнего. Но что делать – у них своя работа, у меня – своя).

Итак.

- ❑ Тот, кто звонит вам или останавливает вас на улице в надежде что-то вам продать, – мошенник.
- ❑ Тот, кто пытается войти к вам в дом в надежде что-то вам продать, – мошенник.
- ❑ Тот, кто сообщает вам, что вы выиграли в лотерее, в которую не играли, – мошенник.
- ❑ Тот, кто предлагает товары и услуги «бесплатно», – мошенник.
- ❑ Тот, кто взывает с клиента деньги за трудоустройство, – мошенник.
- ❑ Тот, кто обещает 100%-е выздоровление от всех болезней, – мошенник.
- ❑ Тот, кто рассылает по электронной почте письма с рецептами быстрого и легкого обогащения, – мошенник.

А теперь – о главном.

Если вы действительно хотите *выучить за день английский и иврит, излечиться от всех болезней, устроиться безо всякой специальности на высокооплачиваемую работу, узнать свое будущее, похудеть за месяц на 40 кг без диет и таблеток* – обращайтесь **только** к автору этой статьи. Оплата наперед.



Осмысливая происходящее:

журнальные заголовки — ретроспектива

- ☐ Наш мерседес вперёд лети — и всё не по тому пути
- ☐ Как платить деньгами, которых еще нет
- ☐ Директора предложили: «Давайте остановим заводы!»
- ☐ Полено — в проекте, а хворосту — воз
- ☐ Акционерные общества теперь «в законе»
- ☐ В некотором трансе, в некотором государстве
- ☐ Пора доить бывшую «священную корову»
- ☐ При банкротстве не блуждай по буеракам
- ☐ «Прошу прощения, паралич власти!»
- ☐ Пасмурно, господа реформаторы...
- ☐ «Что будет дальше, не знает никто...»
- ☐ Природа стонет, человек молчит
- ☐ Прокрустово ложе директора
- ☐ Плащ и кинжал современной экономики
- ☐ Буржуй на перекрестке

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 5. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 30-69-25, тел. 30-69-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.04.05.

Формат 84х108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.

Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2500. Заказ 399.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»

630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



К 60-летию Победы!

