

800-7652-1118 8551



№ 2

2004 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

«Российская модель» КАПИТАЛИЗМА



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

2 (356) 2004

Главный редактор КАЗАНЦЕВ С. В.

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., директор Института экономики РАН,
академик РАН, Москва

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

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель 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
товаропроизводителей Владимирской области, кандидат
экономических наук, Владимир

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

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

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

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 ДВОРКОВИЧ А. В.
Экономический рост
и реформирование общества
6 ЧУБАЙС А. Б.
РАО «ЕЭС России»:
от антикризисного управления –
к рынку электроэнергии
14 МИХАЙЛОВ С. Н.
«Кузбассэнерго» на пороге
реформ

СТАТИЛЛЮСТРАЦИИ ПО ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

13, 25, 61, 74

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 27 РЕМЕННЫЙ А. Н.
Дело государственной важности

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 37 ХАНИН Г. И.,
ПОЛОСОВА О. И.,
ИВАНЧЕНКО Н. В.
Российская экономика
в 1996–2000 годы: альтернатив-
ная оценка
62 КУРЬЕРОВ В. Г.
Иностранные инвестиции
в России в 2003 г.

ОПЫТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

- 75 ПАЗОВСКИЙ А. М.
Стратегии и стратегии
91 МИХАЛЕВ О. В.
Инвестиционные стратегии
предприятий

ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

- 103 ТОЛСТИКОВ А. Н.
Реформа железнодорожного
транспорта перекладывает
убытки на бюджет

- 121 ВОРОБЬЕВА М. В.
Кто и как определяет пассажир-
ские тарифы (на примере
Нижегородской области)

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

Бюджетирование – основа финансовой деятельности предприятия

- 129 ЛОГИНОВ А. Н.
Сквозь тернии управления
131 ШАРКОВ А. Г.
Об опыте бюджетирования
138 ЯКУТИНА О. К.
Система бюджетного
управления
141 КОМАРОВ В. Ф.
Наука производства

ПСИХОЛОГИЯ

- 155 ЗВЯГИН А. А.
Национальные особенности
персонала

РЕГИОН

- 162 ЧЕРНИКОВ А. П.
Теории и приоритеты региональ-
ного развития

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 169 КОТИЛКО В. В.
Большая ложка дегтя

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

- 173 АВДЫЕВ М. А.
Джинн по имени Инновацион-
ный конфликт

ЭМИГРАЦИЯ

- 176 ВЫЮГИНА Т. Н.
Русскоязычная эмиграция
в Европе. Очерк второй

POST SCRIPTUM

- 192 ВОРОНЦОВ В. В.
Наша книга рекордов

Страницка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



20 декабря в Москве прошли парламентские слушания совместно с конференцией Фонда развития регионов России на тему: «Удвоение ВВП: задачи, условия, результаты». Первым выступил заместитель министра экономического развития и торговли РФ А. В. Дворкович. Публикуем его выступление (в сокращении).

Экономический рост и реформирование общества

А. В. ДВОРКОВИЧ,
заместитель министра экономического
развития и торговли РФ,
Москва

Удвоение ВВП, с нашей точки зрения, это не конечная цель, а масштабная задача правительства. Она стоит в одном ряду со столь же масштабными задачами, как устранение бедности в России, реформирование армии, повышение уровня жизни населения и укрепление рубля.

Эту задачу можно решить, и на этот счет есть целая палитра мнений, разными путями. Так, удвоение ВВП можно осуществить на основе изъятия и распределения природной ренты, совершенствования системы цен и т. д.

Еще один подход исходит из того, что частный сектор – основная движущая сила любой экономической системы. При таком подходе считается, что государство должно взять на себя те функции, которые частный сектор не может выполнять эффективно.

Есть два пути решения поставленной задачи: экстенсивный и интенсивный. Анализ показывает, что в последние годы наша страна развивалась все больше и больше за счет дополнительного привлечения ресурсов, прежде всего использования производственных мощностей. Уровень загрузки производственных мощностей, особенно в 1999–2000 гг., сильно увеличился, и лишь в 2003 г. наблюдалось превышение темпов роста производительности труда над темпа-



Приоритетными становятся следующие направления реформирования:

- административная реформа;
- реформа правоохранительной системы;
- реформа финансовой системы;
- реформа естественных монополий;
- социальные реформы;
- реформа науки.

В этом перечне я не ранжировал реформы по важности, за исключением административной реформы. Она стоит на первом месте и является условием для реализации всех остальных реформ и программ.

Сегодня административная система не настроена на восприятие нового, она сформирована так, что не имеет установок и стимулов, позволяющих эффективно решать выдвигаемые задачи.

Административная реформа не означает реформу только высших органов власти. Она означает комплексную реформу федеративного государства, и эта реформа началась.

Надо, чтобы административная система ориентировала регионы на повышение темпов экономического роста, чтобы, решая свои задачи, регионы не опасались, что заработанные ими средства уйдут в центр, и им вновь ничего не останется.

Второй компонент реформы – это инвентаризация и ликвидация излишних функций государства. За государством надо оставить выполнение лишь действительно необходимых функций. Должна быть создана система, обеспечивающая оплату по результатам, достаточные социальные гарантии и высокую ответственность за выполнение своих функций.

Не останавливаясь на реформе правоохранительной системы, скажу о реформировании финансовой системы.

Сегодня финансовый сектор у нас не выполняет свои функции прежде всего потому, что издержки осуществления инвестиционной деятельности в России примерно в 2,5 раза выше издержек осуществления такой же деятельности на Западе.

Наш финансовый рынок все больше и больше перемещается за рубеж. Все больше и больше наших финансовых средств торгуется за рубежом. У нас все больше и больше становится эмитентов, которые уводят свои акции из страны.

В процессе реформирования финансового сектора необходимо снижать его издержки, совершенствовать законодательную базу, создавать равные условия для работы всех агентов финансового сектора.

Во всем мире сложнейшим вопросом реформирования естественных монополий является не простое объединение или разъединение отдельных предприятий и сетей, а тех видов услуг, которые предоставляются наиболее эффективно, выбор структур, наиболее эффективных по издержкам и ценам.

В сфере налоговых правоотношений, с нашей точки зрения, сегодня приоритетным становится не простое снижение налогов, а создание системы, при которой налоговое законодательство выполняется в полном объеме, создание условий, побуждающих всех платить налоги.

Приоритетными в области социальных реформ являются реформы здравоохранения и образования. Реформы нацелены на то, чтобы деньги направлялись не на содержание медицинских и образовательных учреждений, а на оплату реально оказываемых услуг и повышение их качества.

Что касается науки, то здесь надо наладить связь между наукой и производством: обеспечить перенос созданных в лабораториях и институтах достижений научной мысли, новых технологий и изделий в реальный сектор экономики и отработать механизмы обратной связи между производством и наукой.

Сегодня необходим диалог между центром, регионами, муниципальными образованиями, между государством и ведомствами, между государством и гражданами, гражданами и институтами гражданского общества. В процессе такого диалога будет вырабатываться общее понимание стоящих перед обществом задач.

Подготовил к печати Р. А. СКАЗ

В ноябре 2003 г. в Государственном Кремлевском Дворце прошел тринадцатый всероссийский экономический форум «Долговременные проблемы развития экономики России». Сегодня мы публикуем выступление А. Б. Чубайса.

РАО «ЕЭС России»: от антикризисного управления — к рынку электроэнергии

А. Б. ЧУБАЙС,
председатель правления РАО «ЕЭС России»,
Москва

Путь длиной в 12 лет

Отрасль под названием «энергетика» — это уникальная отрасль, которая не только создает около 5,5% валового внутреннего продукта страны, но и является, без сомнения, жизнеобеспечивающей. Каждый день продукция этой отрасли поступает каждому юридическому и каждому физическому лицу в стране.

Я думаю также, что в стране нет сейчас другого сектора, другой отрасли, проходящей сопоставимые по значимости, глубине, масштабности и сложности преобразования, которые, по сути дела, полностью изменят ее структуру, весь ее характер, приоритеты и принципы функционирования.

Энергетика в России за последние 12 лет прошла непростой путь — с 1992 г. по 1998 г. она оказалась в очень сложном положении. В течение этого периода осложнялась ситуация и в производственной, и в финансовой сферах. В производственной сфере это, прежде всего, было связано с углубляющимся износом основных фондов, в финансовой сфере — попросту с массовыми тотальными неплатежами и с таким же тотальным ухудшением финансового положения абсолютного большинства предприятий энергетики страны.

© ЭКО 2004 г.



Приватизация, осуществленная в энергетике в 1992–1993 гг., была принципиально важна для формирования самого института частной собственности в стране. По сути дела, именно РАО ЕЭС с того времени и до сегодняшнего дня формирует большую часть всего российского рынка ценных бумаг, и без этой компоненты вряд ли бы сам рынок ценных бумаг в России прошел свое становление.

Вместе с тем приватизация мало изменила структуру энергетики и на том этапе еще не могла стать настоящим двигателем содержательных преобразований в структуре отрасли. В этом смысле нашей команде, пришедшей в РАО ЕЭС в 1998 г., пришлось стартовать с очень непростой позиции. Доля реальных платежей живыми деньгами в энергетике составляла 16%, объем неизбежно связанного с бартером и неплатежами теневого оборота и «черного нала» в отрасли достигал 4 млрд дол. Более 20 АО-энерго – региональных энергопредприятий – находились в процедуре банкротства. Массовыми были не только забастовки, но и голодовки энергетиков, о чем сейчас как-то все подзабыли.

Именно поэтому в максимально сжатые сроки было начато то, что в классическом менеджменте называется «антикризисным управлением». Стадия антикризисного управления в энергетике продолжалась четыре года – с 1999 г. по 2002 г. Начать пришлось с самой болезненной, самой тяжелой проблемы – с массовых неплатежей. Для того чтобы решить задачу выстраивания современного сбыта, нам пришлось привлечь на работу более 60 тыс. новых сотрудников, обучить их, создать систему поощрения, стимулирования и наказания, создать стандарты сбытовой деятельности. Ничего этого не существовало в той сфере, поскольку энергетика представляла собой достаточно традиционный советский конгломерат, в котором понятия «маркетинг» или «сбыт» представлялись как нечто свалившееся с Марса или с Луны. Эту идеологию пришлось поломать напрочь. Создание современного сбыта стало первым принципиальным шагом в выстраивании нормальной бизнес-процедуры в энергетике.

Параллельно с этим мы выстраивали такие же традиционные классические процедуры бюджетирования. Вслед за ними – процедуры бизнес-планирования. Практически на 80% пришлось обновить весь состав топ-менеджеров в региональных энергокомпаниях, сократив его средний возраст с 59 до 45 лет. Пришлось привлечь абсолютно новые кадры для выстраивания современных бизнес-процессов, да и по-просту для превращения самой энергетики в нормальный современный бизнес, а не в отрасль, обеспечивающую или снабжающую чем бы то ни было.

Результат этого процесса проявился в том, что к 2002 г. мы полностью отстроили нормальные финансовые потоки. Проблема 100%-ной оплаты труда была решена полностью. Кстати говоря, что любопытно, отключение неплатильщиков в последние 3 года ежегодно снижается в 2 раза. Снижается по той простой причине, что преодолен психологический барьер, сейчас невозможна ситуация, когда можно платить, а можно не платить (в такой ситуации, естественно, нормальный человек платить не должен). Категорически запрещена любая поставка киловатт-часа или гигакалории без оплаты кому бы то ни было, где бы то ни было – Федеральной службе безопасности, прокуратуре, офису губернатора, мэра или любым другим структурам.

Выстроенный бизнес-процесс позволил решить проблему задолженности, и к 2002 г. мы полностью ликвидировали все нереструктурированные долги, притом, что за 4 года до этого их объемы измерялись фантастическими цифрами – в 400–500 млрд руб. Именно к 2002 г. мы вышли на ситуацию, когда объемы нереструктурированных задолженностей «Газпрому» – нашему ведущему поставщику, нефтяникам – поставщикам мазута, атомщикам, бюджету, пенсионным фондам стали равны нулю. Мы рассчитались со всеми нашими долгами или реструктурировали их.

В производственной части итогом антикризисного управления стала ситуация, когда мы полностью ушли от региональных энергетических кризисов и одновременно с этим в 2001 г. категорически запретили веерные отключения электроэнергии. Последний региональный энергетический

кризис в стране произошел во Владивостоке зимой 1999–2000 г. С этого момента ни одна энергосистема не сталкивалась с отсутствием запасов топлива, и все они функционировали в нормальном производственном режиме в течение всей зимы.

Мы пошли в коммунальную сферу

К сожалению, все это накладывалось на тяжелейшую ситуацию в жилищно-коммунальном хозяйстве. Жилищно-коммунальное хозяйство, являющееся технологически нашим посредником между большой энергетикой и потребителем, по-прежнему находится в состоянии между кризисом и катастрофой. И именно это вынудило принять крайне непростое и болезненное для нас решение. Мы стали соучредителем компании «Российские коммунальные системы» и пошли в коммунальную сферу, пошли в ЖКХ. На сегодняшний день в 17 городах России жилищно-коммунальное хозяйство передано нам в управление либо в аренду для наведения порядка в этой сфере.

Я считаю, что тот менеджерский потенциал, который накоплен компанией за это время (причем профильный потенциал как раз в вопросах производства и транспорта теплоэлектроэнергии) – это уникальное достояние, достояние страны, которое может и должно быть использовано для того, чтобы решить следующую проблему в стране, а именно проблему катастрофического положения дел в ЖКХ.

Корень этой проблемы, кстати, тот же самый, что был и в энергетике. То же самое бездарное советское управление, та же полная неспособность отстроить элементарные бизнес-процедуры, то же полное непонимание того, что такое сбыт. Все то же самое, что мы прошли за 5 лет в энергетике, сейчас придется проходить в ЖКХ с начала до конца, чтобы и ЖКХ превратить из советской системы снабжения в нормальный современный бизнес, отстроенный по нормальным законам. Этот процесс начался, он уже идет достаточно активно, хотя масштабы задачи здесь колоссальны.

Структурные преобразования в энергетике

Вместе с тем решение всех перечисленных задач, несмотря на тот позитив, который они с собой принесли, так же внятно и жестко обозначило, как это всегда и бывает в жизни, проблемы следующей глубины залегания. Это проблемы самой структуры российской энергетики, структуры, основанной на вертикально-интегрированных компаниях, привязанных к регионам. Результат этого – абсолютно неизбежная ситуация, когда каждый потребитель намертво привязан к своему поставщику: если вы живете в Москве, будете покупать электроэнергию в «Мосэнерго», если в Белгороде – в «Белгородэнерго», и так от Калининграда до Камчатки. При существующей системе у вас нет и не может быть выбора. В этой системе нет и не может быть конкуренции, настоящего снижения затрат, никакого реального обновления основных фондов, их модернизации, стремления к эффективности. Все это убито в зародыше самой советской структурой экономики плюс затратной ценой.

Затратная цена – это все то, что в давние советские годы еще профессор Г. Х. Попов вместе с другими экономистами справедливо обозначал как основу основ неэффективности советского хозяйственного механизма. Затратная цена – это то, что сегодня исчезло в результате эффективного внедрения рынка во всей экономике страны и то, что до сих пор остается в энергетике в полном объеме. Каждый работник в энергетике самим механизмом хозяйствования заинтересован в том, чтобы затраты повышались. Больше затраты – большие тарифы. Любое снижение затрат означает, что тебе срежут тарифы в следующем плановом периоде. Все эти азбучные, банальные особенности советской экономики, повторю еще раз, работают совершенно неуклонно и у нас, и мы вынуждены сами преодолевать собственную систему стимулов, выстраивая предложения по полному пересмотру всей системы тарифообразования, ориентированной на сдерживание роста тарифов, вопреки нашим собственным интересам.

Коренное решение этой задачи только одно – путем глубокой реформы энергетики. Это, собственно, то, за что мы

боролись в течение четырех лет и чего мы добились: весной этого года парламент страны принял шесть законов об энергетике, они подписаны президентом и вступили в силу. Сейчас они реализуются в полном объеме. Базовая идея: монопольная часть отрасли, т. е. сети и диспетчирование, должны быть централизованы, и там централизованное регулирование должно быть усилено. Конкурентная часть отрасли, т. е. генерация и сбыт, должны быть децентрализованы. Государству нужно запретить вмешиваться в процесс ценообразования в этой сфере, он должен быть полностью, абсолютно либерализован. Только на этой основе может быть создана реальная конкуренция в энергетике, когда производитель будет гоняться за потребителем, предлагая ему качество услуг и цену, максимально привлекательную для потребителя. Эта простая и очевидная идея и есть суть того, что записано в толстой пачке законов, принятых весной этого года.

На сегодняшний день нами создана Федеральная сетевая компания, консолидирующая магистральные сети напряжением свыше 110 киловольт. Нами создан Системный оператор – это диспетчирование (причем мы консолидируем активы, связанные с диспетчерским процессом, по всей вертикали, вплоть до энергосистем, выделяя из их структуры диспетчерские подразделения). Сейчас разворачиваются работы по созданию оптовых генерирующих и территориальных генерирующих компаний. Они и станут будущими лидерами российской энергетики. Они будут конкурировать между собой – компании с мощностями от 2 до 10 тыс. мегаватт, с собственной капитализацией на рынке, со способностью привлекать капитал, а значит, осуществлять инвестиции, модернизацию и новое строительство.

Очень важно то, что 1 ноября 2003 г. произошло масштабное событие, как-то не очень замеченное нашей общественностью: в России начал работу либерализованный рынок энергии. Как и положено, он транспарентен, в режиме on-line текущая информация о ценах и объемах продаж находится в Интернете на сайте АТС – Администратора торговой системы. Рынок доказал то, что было очевидно всем

нормальным людям: цена на дерегулированном рынке, на котором запрещено государственное вмешательство, оказывается ниже, чем цена, установленная государством. Ровно это и произошло, и именно это позволило нам принять решение о снижении тарифов для населения в пяти регионах страны.

Это уже не теоретические и слегка набившие оскомину размышления о том, как соотносятся дирижистский и полностью либеральный способ развития экономики. Это реальная жизнь, доказательство того, что рынок в России работает так же, как и во всем мире, и работает для человека, для потребителя. Не думаю, что я сообщил нечто новое; тем не менее важно, что это в очередной раз доказано и в наших российских условиях.

Задачи на будущее

Впереди у нас крупномасштабные задачи. Нам предстоит провести сложнейшие корпоративные процедуры в десятках энергосистем, в каждой из которых должно пройти собрание акционеров по реорганизации через разделение или выделение. В результате в каждой энергосистеме появятся независимая генерация, независимая сеть и независимый сбыт. Дальше генерация из одного региона будет интегрироваться, сливаться с генерацией из другого региона — вот так и появятся эти самые крупные территориальные и оптовые генерирующие компании, о которых я сказал. Масштаб, объем, сложность корпоративных процедур таковы, что они по сути дела заново создают весь рынок сервиса в этой сфере — начиная с юристов и заканчивая специалистами по оценке и корпоративному управлению, по слиянию и поглощению. Такого масштаба корпоративных преобразований в стране еще не бывало. Для нас принципиально важно, что в текущем режиме в каждую минуту у нас есть единственно настоящий оценщик нашей работы — это рынок, который определяет цену нашей компании.

Год назад многим казалось, что реформа энергетики почти задушена, и многочисленные эксперты и советники с радостью говорили о том, что рынок в энергетике невозможен. Они добились того, что капитализация нашей компа-

ния была опущена до беспрецедентно низкого уровня – до 3 млрд дол. Но мы доказали, что рынок в энергетике работоспособен, а самое главное, предложенная нами стратегия стала государственной стратегией управления энергетикой. В результате этих всех решений за год цена компании РАО ЕЭС выросла с 3 млрд до 12 млрд дол. – в 4 раза. Таких темпов роста капитализации нет ни в одной российской компании. Повторю еще раз: рынок – это самый объективный из всех существующих в мире оценщиков. Только рынок и только частная собственность могут быть эффективными стимулами для развития даже такой сложнейшей и базовой отрасли, как энергетика.

Я уверен, что в следующие 3–4 года мы реализуем весь объем задач по преобразованию энергетики. Тем самым будет ликвидирован последний оплот социалистической экономики, и российская энергетика добавит в потенциал развития российской экономики свою законную, полагающуюся ей лепту.

СТАТИЛЛЮСТРАЦИИ

Производство электроэнергии по регионам Сибирского федерального округа в 2001 г., млрд кВт. ч

Регион	Млрд кВт·ч
Иркутская область	55,5
Красноярский край	50,7
Республика Хакасия	27,6
Кемеровская область	27,1
Новосибирская область	10,8
Омская область	6,0
Читинская область	5,4
Алтайский край	5,3
Томская область	4,8
Республика Бурятия	3,5

Источник статиллюстраций по электроэнергетике: Российский статистический ежегодник. 2002. Стат. сб. /Госкомстат России. М., 2002.

«КУЗБАССЭНЕРГО» НА ПОРОГЕ РЕФОРМ

С. Н. МИХАЙЛОВ,
генеральный директор ОАО «Кузбассэнерго»,
Кемерово

Производственные и финансовые показатели

ОАО «Кузбассэнерго» входит в десятку крупнейших энергосистем России. По выработке электроэнергии тепловыми электростанциями занимает третье место в стране, а по реализации – седьмое.

Структура собственности: 49% акций принадлежит РАО «ЕЭС России» и около 42–43% – МДМ-банку и аффилированным с ним структурам.

В «Кузбассэнерго» входят восемь электростанций общей установленной электрической мощностью 4792 мегаватт, тепловой – 6995 Гкал/ч, в том числе такие крупные, как Томь-Усинская ГРЭС и Ордена «Знак Почета» Беловская ГРЭС, а также четыре предприятия тепловых сетей и Управление тепловых сетей.



Сергей Николаевич Михайлов стал генеральным директором «Кузбассэнерго» в 1999 г., прияа из банка внешним управляющим. Возраст – 44 года. Два высших образования – Новосибирский электротехнический институт и Новосибирский институт народного хозяйства.

© ЭКО 2004 г.



Общий объем выработки электроэнергии – 25–27 млрд кВт·ч (рис. 1). На рис. 2 представлена динамика производства электрической и отпуска тепловой энергии по годам.

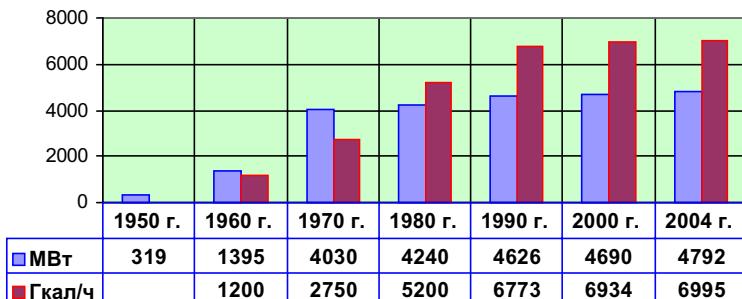


Рис.1. Динамика установленной электрической (МВт) и тепловой мощности (Гкал/ч) в «Кузбассэнерго»

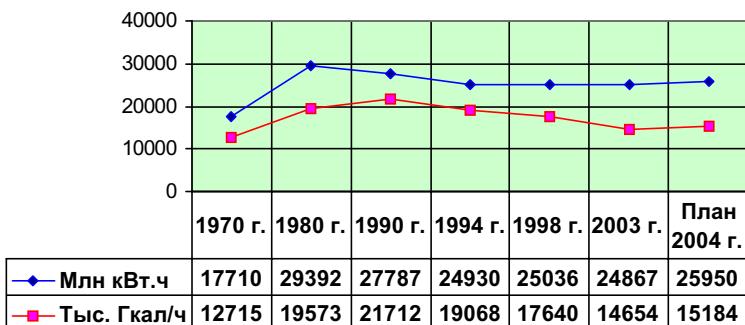


Рис.2. Динамика производства электрической и отпуск тепловой энергии в «Кузбассэнерго»

Основные потребители «Кузбассэнерго»: Западно-Сибирский металлургический комбинат, Кузнецкий ферросплавный, ПО «Азот», шахты и разрезы области.

Тарифы на электроэнергию – самые низкие среди тепло-генерирующих систем, ниже, чем в Омске, Томске, на Алтае, за счет концентрации мощностей, более дешевого топ-

лива и низких затрат на его транспортировку и жесткой программы по снижению издержек. По Сибири ниже тарифы только в Иркутске и Красноярске, где в несколько раз более дешевая электроэнергия с гидроэлектростанций.

Из кризиса – к мировому соглашению

В 1992–1998 гг. АО «Кузбассэнерго», как и вся отрасль в этот период, переживало трудные времена. Надо отметить, что электроэнергетика является одной из отраслей, которые наиболее сильно пострадали от всеобщего кризиса неплатежей 1995–1998 г. Так, в отрасли в 1999 г. мало того что платежи собирались не полностью, из них только 35% поступало «живыми деньгами». В ОАО «Кузбассэнерго» в 1999 г. удалось собрать 96,2% платежей, из них «живыми деньгами» лишь 37,8%, а в кризисном 1998 г. и того меньше – 88% и 13,9% соответственно.

25 мая 1998 г. в ОАО «Кузбассэнерго» было введено внешнее наблюдение, 17 сентября 1998 г. – внешнее управление. Сумма кредиторской задолженности составляла 5739,5 млн руб. Ситуация была интересна тем, что компания часто являлась одним из крупнейших кредиторов многих обанкроченных предприятий в области. В 1998–2000 гг. процедуру внешнего управления проходили крупнейшие потребители «Кузбассэнерго»: Новокузнецкий алюминиевый завод, КМК, АО «Азот», «Запсиб» и др.

Мировое соглашение ОАО «Кузбассэнерго» с кредиторами – неординарное событие не только для Кузбасса, но и для России в целом. В апреле 1999 г. был принят план внешнего управления. За год работы внешнего управления по принятому жесткому плану новая управляющая команда добилась значительных достижений, прежде всего, устойчивой работы энергосистемы.

Результатом этого стало стабильное электро- и теплоснабжение потребителей. Поставки топлива на электростанции осуществлялись бесперебойно, вводились новые мощности. По последнему показателю кузбасские энергетики стали одними из лучших в стране, введя за 1999 г. мощнос-

тей на 1,2 млрд руб. В полном соответствии с планом в первом квартале 2000 г. энергосистема вышла на текущую платежеспособность. За этот период значительно – до 95,6% – возросла оплата за реализованную продукцию, почти в три раза вырос сбор «живых» денег. Рентабельность в 1998 г. составила 6,8%, по итогам 1999 г. – уже 16%. Навели порядок с федеральными долгами, ужесточили бюджетирование в энергосистеме.

В результате на собрании кредиторов в марте 2000 г. большинством голосов было одобрено мировое соглашение. Был утвержден график расчетов по мораторным долгам на срок 2003–2008 гг.

Новые технологии управления для решения новых и старых проблем

Чтобы обеспечить нормальное функционирование компании, начиная с 1999 г. многое было сделано для постановки эффективного менеджмента. Внедрена новая организационная и функциональная структура, построены отделы сбыта, маркетинга, информационных коммуникаций. Огромное внимание уделяется повышению качества менеджмента (путем проведения переподготовки и повышения квалификации менеджеров), внедрению современных технологий управления, совершенствованию стратегического управления. В «Кузбассэнерго» выработаны цели, принципы корпоративного управления, отрабатываются структура планирования, регламенты, делегирование полномочий.

В компании разрабатываются и реализуются мероприятия по разработке структурных изменений, программ, направленных на повышение деловой активности, культуры и компетентности управления. Подчеркну, на сегодняшний день в компании 21% работающих в возрасте до 30 лет, 52% – от 30 до 50 лет. 19% работников имеют высшее образование. Обучение, подготовку, переподготовку, повышение квалификации за 2002–2003 гг. прошли более 3500 человек.

Разрабатывается собственная система бюджетирования. С ПАО «ЕЭС России» мы только согласовываем контрольные параметры. Считаю, что должна быть корпоративная прозрачность в таких сферах, как система управления, бюджетирование, подбор кадров, нормы отчетности, нормы аудита. Когда все это будет построено и мы сможем это показать международной общественности, «Кузбассэнерго» станет высокопривлекательной для инвестиций компанией. Мы к этому идем, уже работаем в системе российских финансовых рейтингов, имеем рейтинг группы «В». Переходим с российской бухгалтерской отчетности на международный стандарт. Я думаю, что через 2–3 года целенаправленной работы в этом направлении мы достигнем зарубежных стандартов корпоративного управления, достигнем инвестиционной прозрачности.

Для выстраивания эффективной системы управления, обеспечения качества, экономии особую важность приобретают современные информационные технологии. В Управлении тепловых сетей ОАО «Кузбассэнерго» эксплуатируется первый в России информационно-измерительный комплекс, обеспечивающий телеизмерение, телесигнализацию, телеуправление и коммерческий учет отпуска и распределения тепла потребителям. Одной из первых в Сибири в «Кузбассэнерго» введена волоконно-оптическая линия связи, объединившая предприятия-филиалы в единую цифровую сеть передачи данных.

В компании разработана и функционирует программа «Управление издержками», задачей которой является формирование и внедрение механизма управления издержками для увеличения прибыльности компании. Основные мероприятия по экономии затрат включают меры по снижению расхода топлива, его стоимости, уменьшению коммерческих и технологических потерь в сетях до нормативных, сокращению расхода электроэнергии на собственные нужды, доли неденежных расчётов с поставщиками, а также программы по внедрению современных методов и приборов диагностики оборудования, по организации аудита качества энергогоремонтного производства, по внедрению нормативов

расхода и запасов материалов и оборудования, норм рабочего времени. Программой по управлению издержками также предусмотрены меры по оптимизации численности аппарата управления, лимитированию управленческих расходов, по сокращению излишков имущества и др.

Сокращение издержек в соответствии с программой в 2000 г. составило 48,6 млн руб., в 2001 г. – 197,4 млн руб., в 2002 г. – 477,6 млн руб., в 2002 г. (1 полугодие) – 228,8 млн руб., в 2003 г. (1 полугодие) – 340,0 млн руб. Уровень выполнения заданий по основным направлениям программы в 2003 г. – 94,4%.

Сегодня нам представляется крайне важной разработка стратегии работы с потребителями. За 2000–2001 гг. ре-структурированы все задолженности в бюджет и внебюджетные фонды.

Техническое развитие

В настоящее время в энергосистеме реализуется долгосрочная программа по замене блоков 200 МВт на Томь-Усинской и Беловской ГРЭС, теплофикационных турбин, устаревшего оборудования. За 1992–2002 гг. заменено 40% генерирующих мощностей. Выполнялись нормативы по заменам материалов, ремонту мельниц, котлооборудования. В декабре 2003 г. введены в эксплуатацию новые турбины: Т-115-8,8 установленной электрической мощностью 110 МВт на Южно-Кузбасской ГРЭС и турбина Р-12-90/30М мощностью 12 МВт на Кузнецкой ТЭЦ. За последние 5 лет запущены четыре тепловых турбины ПТР-30 по 30 МВт. Велись работы по техническому перевооружению котлоагрегатов.

Для улучшения и без того сложной экологической обстановки в Кузбассе идет замена и реконструкция котлов, которая позволит снизить выбросы азота. Ввод в работу в декабре 2003 г. на Кузнецкой ТЭЦ нового котла № 4 с использованием современных средств сжигания топлива и очистки дымовых газов существенно сокращает объемы выбросов в атмосферу. Серьезным достоинством нового кот-

ла является то, что он может работать на двух видах топлива – мазуте и угле, дает возможность полнее использовать местные ресурсы, прямо и косвенно стимулируя создание новых рабочих мест. Завершены работы по реконструкции всех котлов типа БКЗ-210-140 первой очереди на Западно-Сибирской ТЭЦ. В результате выбросы азота снизились на 25–30%.

В Кузбассе нет дефицита тепла в крупнейших городах – Кемерово, Новокузнецке. В южной столице Кузбасса проблема дефицита тепла была окончательно решена в декабре 2003 г. в связи с пуском на Кузнецкой ТЭЦ котла № 4 паропроизводительностью 160 тонн в час с бойлерной установкой. При всем этом в очень тяжелом состоянии находятся тепломагистрали. Объемы замены труб на новые гораздо меньше, чем необходимо. Срок службы трубопроводов – 25 лет, а у нас и по 40–45 лет служат. Из-за этого качество теплоснабжения постоянно падает, и в будущем потребность в замене может вырасти взрывообразно. В муниципальных сетях положение еще хуже, но там легче ремонтировать, потому что нет таких диаметров труб, таких давлений и эксплуатационных режимов.

О реформировании и структурном преобразовании

Разделение АО-энерго по видам бизнеса, отделение натурально-монопольных составляющих от потенциально-конкурентных, привлечение инвестиций в определенные руководством РАО ЕЭС проекты, оптимизация ценообразования и системы тарифного регулирования, формирование стратегии развития энергетического сектора – это на сегодняшний день наиболее рациональные и эффективные принципы и пути реформирования электроэнергетики с учетом ее социально-экономической значимости для экономики страны и общества в целом, а также технологической отраслевой специфики.

Нередко высказывается опасение, что разделение единых комплексов, каким являются региональные энергосистемы, может привести к краху. Я считаю, что эти опасения

неправомерны. Когда все обслуживающие структуры свои, решения принимаются, исходя из того, что надо помочь своим, а не из интересов бизнеса в целом. А как только бизнесы разделили, начнется конкуренция между разными компаниями. В материнской компании останется какое-то ядро, а остальной персонал – примерно 3/4 – организует компании, которые драяться будут за заказы. У наших ремонтных компаний уже начинается реальная конкуренция. И легче стало договариваться, и можно требовательнее относиться. Я думаю, что обслуживающие подразделения в чистом виде есть порождение старой советской экономики.

Реструктуризация должна быть поэтапной. Первый этап реструктуризации ОАО «Кузбассэнерго» уже идет, и в 2004 г. предполагается выделение генерации электроэнергии как отдельного бизнеса. Выполнена программа подготовительного этапа реформирования. Практически в полном объеме реализованы непрофильные виды деятельности. Оформлены права собственности на имущество и документы по землепользованию. Сервисные виды деятельности выводятся из структуры энергокомпании. Созданы дочерние общества по сервисному и ремонтному обслуживанию.

Сейчас очень важно понять, как будет построена структура такой компании в Кузбассе, так как в регионе есть энергетика большая и малая. Под малой я имею в виду электрические сети, которые обслуживают города, являясь прорывателями. Много дебатов по этому поводу прошло. К сожалению, принят проект реформирования по электрическим сетям, который я считаю не совсем разумным. А по проекту реформирования, предложенному «Кузбассэнерго», акционеры не смогли сформировать единый подход к выделению генерации, и он пока не принят.

О тарифах

Самое главное, на мой взгляд, – это отход от затратного ценообразования. Пока оно не преодолено. Законы о тарифном регулировании базируются на затратном принципе: энергетикам надо только доказать, насколько должны воз-

расти затраты с учетом всех издержек, – и региональные энергетические комиссии (РЭК) обязаны утвердить тарифы. Такое законодательство не стимулирует энергетиков сокращать издержки и не стимулирует инвесторов. Поэтому тарифы на электроэнергию в России последние 4 года стабильно росли на 20–25% ежегодно. В 1996–1998 гг. были приняты решения властей о том, что надо замедлить этот рост. Рост тарифов приостановили сверху, и, поскольку энергетика не умела работать с издержками, тут же произошел кризис расчетов, многие региональные энергосистемы, в том числе «Кузбассэнерго», обанкротились.

В последние годы ситуация меняется. Энергетики давно понимают, что надо изменить подход к образованию тарифов. Теперь и все общество стало это осознавать.

На 2004 г. в «Кузбассэнерго» установлен рост тарифов всего на 7,5% по сравнению с уровнем декабря 2003 г. То есть рост тарифов ниже, чем уровень инфляции. Это при том, что все эти годы в «Кузбассэнерго» проводилась довольно жесткая политика по сдерживанию тарифов. Были внедрены бюджетирование, финансовое планирование. С 2004 г. мы переходим на процедуру планирования на год вперед, уже зная, какой будет тариф, какая будет инвестиционная составляющая. Наши акционеры ставят такое условие как обязательное. Отсюда ясно, насколько надо снижать издержки.

Задача эта очень серьезная. Если взять все статьи издержек, то налоги уменьшить невозможно, тарифы на перевозку угля оплату сетевых услуг – фиксированные. Зарплатная плата в «Кузбассэнерго» – примерно на стабильном уровне, едином для всей России, без явных перекосов... Остаются такие статьи издержек, как ремонты, персонал, инвестиционная программа. Плюс плата за канализацию, землю, воду, экологию. По всем этим направлениям разрабатывается программа сокращения издержек. Издержки по этим статьям возможно сократить на 30–35%. Вдвое урезали инвестиционную программу на 2004 г. и планируем сокращение персонала примерно на 10%.

Существенный фактор, влияющий на издержки, – это цена на топливо. И поскольку у «Кузбассэнерго» источник топлива рядом – это местный уголь, то порядка 3% мы экономим за счет железнодорожных перевозок.

Заметная статья экономии – сокращение персонала. Уже упала с 18 до 13 тыс. численность, планируется к 1 апреля 2005 г. сокращение еще 1000 человек.

Выполнение программы снижения издержек позволяет выдержать запланированный уровень тарифов и покрыть расходы на инвестиционную программу на уровне прошлого года.

«Кузбассэнерго» имеет выигрыш в сравнении с другими энергосистемами и за счет концентрации мощностей. По ценам на 1 кВт.ч все восемь станций «Кузбассэнерго», работающие по единым тарифам, имеют паритет с крупнейшими тепловыми станциями России – Березовской ГРЭС и Красноярской ГРЭС-2. И эти цены значительно ниже, чем у других тепловых станций, находящихся в Сибири (Гусиногорская, Харанорская и др.).

Поэтому в плане снижения цен возможности у нас есть. Но для этого реформы проводить надо!

Сейчас из-за того, что льготируется население, крупные предприятия имеют надбавку к цене на электроэнергию, причем существенную. Возможность покупки электроэнергии на оптовом рынке приведет к тому, что крупные потребители могут отказаться от покупки энергии в АО-энерго.

О перспективных задачах

К июню 2004 г. должны быть решены задачи, определяющие осуществление всего последующего реформирования: создание и отработка переходной модели конкурентного рынка, создание инфраструктуры оптового рынка и его участников, подготовка к созданию розничного рынка. К этому времени ОАО «Кузбассэнерго» должно быть реорганизовано.

В энергокомпании уже сейчас реализуются методики лучших мировых компаний для формирования такой струк-

туры управления, которая нацеливает на конечный результат. Стоит задача прийти к типовой структуре в управлении генерацией, сетевым производством и сбытом, с учетом их последующего разделения. Предстоит построить организацию, настроенную на единые корпоративные интересы. При этом уменьшится количество филиалов, в энергосистеме останутся производство, транспортировка и сбыт. Эти задачи нужно будет решать в течение как минимум двух лет.

В области финансовой политики очередность задач такова: снижение издержек, увеличение оборачиваемости активов, минимизация дебиторской и кредиторской задолженности, повышение качества бюджетирования. В области материально-технического снабжения предстоит серьезная отработка нового механизма оформления заявок и поставок.

Предстоят непростые времена экономии, снижения издержек, углубления реформирования и адаптации к свободному энергетическому рынку.

* * *

Итак, сейчас, на мой взгляд, в энергетике идут нормальные процессы. Безболезненным переход к конкурентному рынку, конечно, не будет, все эти беды, болячки будут проявляться, но реструктуризация, на мой взгляд, неизбежна.

Есть законы экономики, которые необходимо четко выполнять. Если мы начнем импровизировать, то будет очередной русский вариант развития событий, и через пяток-десяток лет нам придется на своем горбу в этом убедиться.

*Материал, посвященный факторам повышения инвестиционной привлекательности «Кузбассэнерго», –
читайте в следующем номере.*

СТАТИЛЛЮСТРАЦИИ

Основные показатели работы электроэнергетики в РФ

Показатель	1970	1980	1990	1995	2000	2001
Число действующих организаций (на конец года)	...	1006	849	1165	1431	1464
Объем промышленной продукции, млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	6,8	11,7	21,4	12404	375088	519993
Индекс промышленного производства, % к предыдущему году	107	106	102	97	102	102
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.	362	467	545	750	913	942
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)*, млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	21503	35766	53001
Уровень рентабельности продукции*, %	17,5	13,5	15,7
Снижение (–), повышение затрат на 1 руб. продукции, % к предыдущему году	-1,4	1,9	19,6	-1,1	-0,6	-0,2

Структура промышленного производства в электроэнергетике по формам собственности в 2001 г., % к итогу

Форма собственности	Число действующих организаций	Объем промышленной продукции	Численность промышленно-производственного персонала
Государственная	13,2	10,7	11,3
Муниципальная	39,9	8,7	18,8
Смешанная российская	14,9	41,2	37,0
Совместная российская и иностранная	2,8	17,4	14,7

* С 1995 г. – по данным бухгалтерской отчетности.

Источник статиллюстраций: Российский статистический ежегодник (РСЕ). 2002. Стат. сб./Госкомстат России. М., 2002.

Жили-были в одном сибирском научном городке десять маленьких, но высокотехнологичных компаний. Жили они себе лет десять, жили, потихоньку инновационной своей деятельностью занимались, а добра — не много нажили, так как никому до них дела не было.

И хоть частенько тужить им приходилось, но все же не разбежались они, не умерли, не ушли на базары товарами заморскими торговать, а порешили объединяться — в Ассоциацию. Чтобы сообща мыкаться и одолеть тяготы жизни нашей странной да чиновникам лютым отпор не поодиночке давать.

А еще, чтоб окружающим знак подать, мол, живо дело наше, хайтековское, и недалек тот день, когда могущество российское не одним экспортом нефти да газа прирастать начнет.

Скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается, а уж хайтековское — и подавно! Ведь ни венчурных фондов на родной сторонке нет; ни технопарков, как в заморских странах, чай, при каждом университете; ни помощи государевой, как в Корейском да Китайском царствах. А пуще того худо — все Левши-мастера за последние лета как-то поперевелися: не то что блоху подковать, простую пресс-форму, почитай, во всем мегаполисе путем сделать некому...

Но люди в Ассоциации той не из пугливых собрались и принялись, не торопясь да с умом, за дело. Нужны им в том начинании друзья да советчики; с тем к нам в журнал и пожаловали — поговорить.

Глядишь, единомышленники найдутся, а может, экономисты какие грамотные с технарями советами своими поделятся. А как инвестор заинтересуется, так и куда как хорошо будет. Хотя, конечно, Hi-Tech-бизнес — как ни верти! —



Дело государственной важности

Прояснить сопутствующие ему обстоятельства попытался **Андрей Николаевич РЕМЁННЫЙ**, директор Ассоциации «СибАкадемИнновация» в разговоре с корреспондентом «ЭКО» Еленой Юрьевной ЕЛИЗАРОВОЙ.

— Андрей Николаевич, теме инновационного пути развития последнее время уделяется гораздо больше внимания, чем самому пути, устланному отнюдь не розами. Вы сделали вполне конкретный шаг: создали объединение малых научноемких предприятий. Для чего?

— Во-первых, я бы хотел подчеркнуть важность самого факта объединения десятка инновационных компаний, успешно и стablyно работающих без чьей-либо поддержки и вопреки непростым внешним условиям. Компаний, которые действуют на территории Новосибирского академгородка

СПРАВКА:

Ассоциация «СибАкадемИнновация» объединяет ведущие научноемкие компании, действующие на территории Новосибирского научного центра.

Спектр деятельности компаний: научное и промышленное приборостроение, биотехнологии, лазерные системы, технологии переработки и обогащения полезных ископаемых, технологии утилизации токсичных отходов, выращивание искусственных оптических и ювелирных кристаллов, инжиниринг.

Оборот каждой компании — более 1 млн дол. в год.

Ассоциация — некоммерческая организация, ставящая своими задачами создание благоприятной среды для инновационной деятельности, поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, связанного с высокими технологиями. Работая в тесном сотрудничестве с Сибирским отделением РАН, администрацией Новосибирской области и местными властями, «СибАкадемИнновация» активно участвует в региональных программах научного и экономического развития.

По итогам 2003 г. Ассоциация и входящие в нее компании стали победителями областного конкурса на лучшую организацию инновационной деятельности. Сайт Ассоциации www.sibai.ru

(и уходит никуда не собираются), считают это место своим домом. Компаний, в которых работают люди, не изменившие своей профессии и науке, не ушедшие, как многие, в торговлю, а продолжавшие все эти нелегкие годы делать то, чему их учили в вузах, что им интересно.

Объединение в Ассоциацию – это своего рода декларация: хай-тек-бизнес есть и представляет собой определенную силу. С другой стороны, это профессиональный клуб, где идет постоянный обмен опытом.

Теперь отвечаю на Ваш вопрос. Ассоциация призвана в локальном масштабе восполнить **отсутствие инфраструктуры** для инновационной деятельности. В первую очередь, таких ее обязательных элементов, как институт защиты интеллектуальной собственности, консалтинговая служба, развитая производственная и приборная база. Именно в этих направлениях мы и сосредоточили основные усилия. Хотя Ассоциация действует чуть более года, уже создана структура, оказывающая профессиональные услуги в составлении патентных заявок, юридическом сопровождении, подготовке бизнес-планов. Эта структура – дочерняя компания «СибАкадемКонсалтинг». Теперь каждой компании, входящей в Ассоциацию, нет нужды создавать соответствующие службы у себя.

Следующий важнейший элемент инфраструктуры, очень критичный для нас – это общая производственная база. Мы не можем обойтись без нее, такова специфика нашего дела.

– *А именно?*

– Продукция научноемких производственных фирм – это, по большей части, сложные приборы, состоящие из множества элементов, в том числе различных металлических деталей. Так вот, эти детали нужно где-то изготавливать, причем в строгом соответствии со сложными чертежами. Размещение и исполнение такого заказа – большая проблема.

В Корее, например, в технопарках мы видели государственные производственные центры, оснащенные по последнему слову техники, которыми могут пользоваться все компании. Это и есть поддержка инновационного процесса со стороны государства. Государства, заинтересованного в техническом прогрессе не на словах.

Мы живем в другом государстве и вынуждены сами браться за организацию такого центра, искать пути, как это сделать. Пока – это открытый вопрос. Но без его решения в нашем деле не обойтись: высокотехнологичная продукция требует сверхточных комплектующих. И станки и оборудование нужны самые современные. Возможно, придется приобретать их по лизингу. Вообще мы прорабатываем самые разные варианты организации производственного участка, ведь без него нам не выжить.

Есть даже такой: с помощью германского консульства сделать программу, в рамках которой немецкая сторона поставила бы нам небольшой заводик, а мы направили молодых российских немцев на обучение и стажировку в Германию. (Интерес немецкой стороны в том, что таким образом сократится поток желающих переехать из России на родину предков.)

– Рискну предложить решение попроще, правда, не очень оригинальное: купить деталюшечки за границей.

– Именно это зачастую и приходится делать. Кстати, за границей всем производителям хай-тек-продукции известно, кто лучше всех в мире делает ту или иную, как Вы говорите, деталюшечку. Изготавливают их маленькие фирмы, в которых работают иногда всего 2–3 человека. Но делают лучше всех. Один звонок в Швецию или в Шотландию – и назавтра детали доставят.

У нас такой культуры еще нет. Приведу недавний пример. Одна из наших компаний разместила (на опытном производстве одного из НИИ СО РАН) заказ – капилляры из нержавеющей стали длиной 110 мм. Когда, наконец, заказ получили, оказалось, что капилляры сделали длиной 90 мм. Как результат – срыв поставки прибора, стоимостью 30 тыс. дол. И этот случай – не исключение. Найти производство, где умеют выполнить наши заказы, – огромная проблема.

– Послушайте, есть идея! Вместо производственного участка сделайте лучше супермаркет всяких нужных вам деталей и тоже звоните в Швецию, в Шотландию. Или слишком дорого получится?

– Возможно, это могло бы стать выходом, когда идет серийное производство. Более того, частично так и приходится поступать. Но как быть при создании опытного образца? Представьте, что вы только начали разрабатывать прибор и еще не знаете, сколько впереди «итераций». Бывает, что необходимо быстро сделать какой-то узел, даже пойти с токарем обсудить, чтобы перейти к следующему этапу. Сейчас сделать это практически негде.

– *А как же опытные участки (или как там их называть?) тех НИИ, из адресов которых состоит целый большой проспект Академгородка?*

– Практически ничего не осталось, многое утеряно и развалилось. Разве что Институт ядерной физики сохранил приличное производство, но его не хватает даже на нужды самого института, не то что на сторонние заказы.

– *Хорошо, убедили: без своего производства никуда. Во что его создание обойдется?*

– Такой набор станков, который удовлетворит техническим требованиям наших компаний, стоит от 5 до 8 млн дол. Но пока у Ассоциации таких средств нет.

– *Если предположить, что найдется инвестор, способный выложить эту сумму, какой механизм возврата средств вы ему предложите?*

– У нас есть расчеты, действительно способные заинтересовать инвестора. Хотя я вам вот что скажу: на сегодня в Новосибирске самым прибыльным делом был бы участок металлообработки с несколькими современными станками. Создайте такой участок и будете завалены заказами на многие месяцы вперед.

В городе есть инновационная компания «Petroleum Systems», которая производит оборудование для бензоколонок «под ключ». По качеству оно не уступает импортному, а по цене – в 1,5 раза дешевле. Снабжают весь сибирский регион. Так вот компания эта отказывается на месяц вперед от заказов, потому что «железо» негде делать, негде обрабатывать.

– Понятно: качественная металлообработка – явно пустующая ниша, и вы, создав производственный центр, могли использовать его не только для собственных нужд, но и брать заказы со стороны – таким образом хорошо зарабатывать?

– Да, но цель нашей Ассоциации – не заработка, это некоммерческая организация.

– Простите, но я все про того инвестора: полагаю, у него-то цель – получить прибыль, а не навсегда избавиться от восьми миллионов. Как его-то убедить?

– Знаете, если инвестор с мозгами, тут даже доказывать ничего не надо!

– Вот она, Россия, – попробуйте за границей такие аргументы приводить!

– Важность хорошо разработанных бизнес-планов мы отлично понимаем, если речь об этом. И мы их делаем для наших разработок. С помощью аспирантов экономического факультета НГУ. Бизнес-планы вызывают у инвесторов интерес.

А производственный центр – это элемент инфраструктуры, а не коммерческий проект.

– Тем не менее на создание этой инфраструктуры деньги-то нужны? Или вы по-прежнему надеетесь на помощь государства?

– Мы надеемся на собственные силы. Хотя нормальное государство должно видеть такие «критические точки» и вкладывать туда деньги, оказывая таким образом поддержку малому бизнесу, в особенности инновационному.

– Возможно, это заблуждение, но весьма распространенное: государственная поддержка, если речь идет о рыночной экономике, состоит, главным образом, в снятии административных барьеров и обеспечении благоприятных условий – разумное правовое поле, справедливый налоговый механизм, льготное кредитование и т. п.

– Ну тогда добавьте к этому макроэкономическому раю еще и венчурные фонды, главным бизнесом которых как раз и является «выращивание» высокотехнологичных компаний.

Именно эти фонды находят передовую технологическую идею, организуют под ее реализацию фирму, формируют ее начальный капитал (кстати, научно-техническая разработка оценивается в некий процент от него, обычно в 10–20% стоимости акций), нанимают профессиональную команду менеджеров. Когда компания встает на ноги, ее акции на фондовом рынке поднимаются в цене, и венчурный фонд получает прибыль. Причем такую, что фонд не остается в накладе даже при выживаемости 7–10 компаний из ста организуемых. Но у нас в государстве, к сожалению, нет ни венчурных фондов, ни нормального фондового рынка...

Все наши инновационные фирмы полагались только на собственные силы и пробивались, как цветы из-под асфальта.

– В смысле из-под бюджетного финансирования советских времен... Я имею в виду, что НИРы-то вышли из стен НИИ.

– Разумеется, на собственные научные исследования средств у наших фирм нет. Но это и не их задача. Во всем мире симбиоз науки с малыми и средними инновационными компаниями заключается в том, что компании «питаются» готовыми разработками по лицензионным соглашениям и, в свою очередь, заказывают нужные им исследования. И мы придем к этому, никуда не денемся. Наши компании в сфере высоких технологий создавали люди, многие годы проработавшие в научных институтах. Причем, как раз для того создавали, чтобы воплотить свои идеи в готовом продукте, чему рамки НИИ не способствовали.

Но дальше им пришлось все делать на свои деньги, никаких бюджетных средств не было. «Стартовый капитал» кто зарабатывал «побочной деятельностью», кто просто занимал по знакомым. Но все же их главным капиталом был безграничный энтузиазм и желание без помех заниматься своим профессиональным делом. Между прочим, хайтековых фирм в Академгородке появлялось очень много – выжили, нашли свою нишу на рынке двадцать-тридцать.

Это очень мало для такого промышленного гиганта, как Новосибирск. Инновационный процесс становится заметным

явлением, если количество инновационных фирм исчисляется сотнями, причем вокруг каждого научного центра.

— Хорошо. Далеко государство от ваших проблем... Зато под боком Сибирское отделение Академии наук. И оно (как и обладминистрация), насколько я понимаю, входит в число учредителей Ассоциации. По крайней мере, проблему площадей помогут вам решить?

— Да, проблема площадей очень важна. Важна как для крепких компаний, которым сейчас нужны площади для дальнейшего развития, так и для рождающихся компаний. Специфика наукоемкого бизнеса состоит в том, что идея, прежде чем стать коммерческим продуктом, должна пройти длительный путь, который не гарантировано закончится успехом. В Академгородке этот путь можно одолеть, только «пройдя» площади институтов и используя их оборудование. Тем не менее в современных условиях хозяйствования институты не видят прямой выгоды от поддержки компаний на своих территориях.

— То есть?! Почти все институты сдают помещения в аренду. Наверное, есть и совсем пустующие, как здание Клуба юных техников.

— Компании не защищены от произвола арендодателей. Типичная ситуация — компания вкладывает свои деньги в ремонт помещения, установку оборудования, а затем арендодатель решает, что такое помещение нужно ему самому. Так, например, случилось с фирмой «МАТЕМ» (технологии упрочнения поверхностей взрывом), которая в итоге покинула Академгородок. Я думаю, ситуация реально начнет меняться, когда институты почувствуют, что от степени развития наукоемкого бизнеса зависит и их будущее, и развитие фундаментальной науки, — так, как это происходит во всем мире. Отрадно, что в последнее время мы находим все большее взаимопонимание в этих вопросах и с руководством СО РАН, и с областной администрацией.

А что касается КЮТа — его площади должны принадлежать детям. Многие сотрудники наших компаний, да и я тоже, посещали в школьные годы его кружки. То состоя-

ние, в каком сейчас находится этот символ Академгородка – просто позор. КЮТ держится только на энтузиазме замечательных людей, работающих там долгие годы. Ассоциация готова вместе со всеми заинтересованными подключиться к возрождению клуба.

– *Андрей Николаевич, давайте теперь поговорим о рынке, о спросе на высокотехнологичную продукцию, которую и производят наши фирмы. Кто же все-таки ваши потребитель? У кого есть деньги на модернизацию технологического процесса?*

– Спрос проявляется несколькими путями. Если говорить об отраслях, это, в первую очередь, химическая, металлургическая, угольная.

– *То есть, основной спрос – со стороны монополистов?*

– Почему же? Металлургические предприятия, например, не назовешь монополистами. И они очень активно пользуются услугами наших компаний. Одна из них, компания «Мета» – опять-таки ввиду наличия явного спроса со стороны металлургических предприятий! – уже осуществляет инжиниринговые услуги: приходит на заводы и ставит технологии. Потому что там есть деньги. На Кузнецком металлургическом комбинате, на нескольких алюминиевых заводах «Мета» внедрила технологию автоматизированного розлива жидкого металла.

Если раньше там стояли рабочие и манипулировали рукоятками, то теперь всем процессом розлива металла управляют с электронного пульта.

– *Интересно, а как встретились «Мета» и завод?*

– Стандартный путь взаимодействия с заказчиком такой. Приезжает команда из фирмы на завод, встречается с технологами, ходят по заводу, находят «дыры» в технологической цепочке. Специалисты предлагают свое решение, расчеты, цены и сроки. Если заводчан устраивает, заключается договор.

Через некоторое время раздаются звонки с других подобных заводов, там каким-то образом узнают о новшестве и хотят внедрить его и у себя. Или приглашают решить ка-

кую-то их проблему, поскольку знают, что мы умеем это делать. Заметьте, приглашают именно сделать «под ключ», а не обменять кучу наших бумаг на их деньги.

За счет репутации появляются новые заказы. Кстати, если мы с проблемой справиться не можем или стоимость наших услуг оказывается слишком высокой, даем совет, где лучше взять готовое оборудование, например, за границей. То есть оказываем уже консалтинговые услуги.

Отечественная промышленность возрождается, а решать ее технологические задачи почти некому. Даже организационно — просто не знают, куда и к кому обратиться.

— Вроде бы, есть банки данных по всяким новшествам, выставки, Интернет, наконец?

— Вся эта «информационная» кухня имеет мало общего с жизнью; она развивается в своей струе, а реальная жизнь и производство — в своей.

Ведь посмотрите, сколько НИИ (и многие сотни разработок!), а заказов у них нет. В институтах жалуются, что и выставки делают, и семинары устраивают, куда приглашают директоров заводов, все зря. Почему?

Да потому, что директор послушает-послушает их речи, насыщенные научной терминологией, и спросит: «Я не очень понимаю, о чем вы тут говорили, но мне нужен такой вот сенсор на такой-то линии, сделаете?» И слышит в ответ: «Сделаем, но когда — не знаем, надо посмотреть, подумать, НИР провести» и т. п.». А директор подождет-подождет да и купит «зарубежный аналог» — в два раза дешевле, быстро да еще и с гарантийным обслуживанием.

Хочу сказать, что пора налаживать такую систему обслуживания промышленности и в России — этим наша Ассоциация в конечном итоге и призвана заниматься.

Предлагать не идею, не сырую разработку, а конкретный инжиниринг, направленный на постановку технологии «под ключ»; обеспечивать сервис и гарантии.

Повторю, что выполнение этих задач напрямую связано с развитием соответствующей инфраструктуры. А что мы имеем сегодня?

В огромном промышленном городе не найти ни хороших станков, ни квалифицированных рабочих. Если же повезет и найдешь, то сроки исполнения окажутся такими, что все поезда десять раз уйдут. Вот и приходится покупать детали то в Голландии, то в Шотландии, а могли бы делать сами и людей работой обеспечивать.

Ситуацию следует срочно менять. И без государственного участия в таком деле просто не обойтись. Причем начинать надо с возрождения системы ПТУ и детско-юношеского творчества, с создания таких условий на предприятиях, когда рукастый слесарь или токарь не уйдет в членки или того хуже – в пивнушку.

– С этим трудно поспорить, и все это очень печально, конечно. Но возрождение культуры, в том числе производственной, занятие не на одно десятилетие. Вряд ли нам с вами здесь справиться. А вот то, что, не ожидая наступления лучших времен, появилась, пусть пока тонкая, но очень реальная нить между наукой и производством – это радует.

Если я правильно понимаю, теперь каждый директор, заинтересованный в развитии своего завода, может обратиться в Ассоциацию «СибАкадемИнновация» и получить если не решение своей конкретной проблемы, то дальний и практически выполнимый совет?

– Совершенно верно. Я приглашаю заходить и на сайт Ассоциации. Я приглашаю к конкретному разговору всех, кто понимает, что у нашей страны нет иного пути развития, кроме инновационного.

Мы будем благодарны всем, кто способен дать дальний совет или высказать интересные мысли по поводу обсуждаемой темы и нашей экономики вообще. В обществе с ограниченной инфраструктурой и просто структурой очень многое зависит от энтузиастов и романтиков – на них Россия всегда и держалась.

– А я желаю вам успехов и надеюсь, что, опубликовав этот разговор, наш журнал, хоть в малой степени, поспособствует нужному делу.

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА в 1996–2000 годы: альтернативная оценка*

Г. И. ХАНИН,

доктор экономических наук,

Новосибирская академия экономики и управления,

О. И. ПОЛОСОВА,

кандидат экономических наук,

Н. В. ИВАНЧЕНКО,

Сибирский государственный университет путей сообщения МПС

России (НИИЖТ),

Новосибирск

В статье продолжены исследования авторов по альтернативным оценкам динамики российской экономики в 90-е годы. С тех пор как были начаты эти исследования, удалось усовершенствовать используемые методы определения альтернативных оценок, что позволило, мы надеемся, сделать их более достоверными, поскольку они стали также более детальными, учитывающими реальную динамику отдельных отраслей экономики. Альтернативный метод определения динамики валового внутреннего продукта (ВВП) основан на расчетах альтернативной динамики выпуска продукции отдельными отраслями экономики с последующим агрегированием в сводный альтернативный индекс совокупной продукции народного хозяйства и с учетом изменения материоемкости, что оказалось самым трудным в расчетах альтернативной динамики ВВП.

Поскольку методика и результаты расчетов по альтернативным методам для основных отраслей сферы производства товаров (промышленность и строительство) уже были

* Статья представляет результаты научно-исследовательского проекта, выполняемого при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 01-02-00496а).



опубликованы ранее¹, в данной статье приведены лишь окончательные результаты этих расчетов. Альтернативные методы и результаты расчетов по сфере услуг приводятся более подробно, так как излагаются впервые.

Альтернативная оценка динамики выпуска продукции в сфере производства продуктов в 1996–2000 гг.

Расчет альтернативной динамики производства промышленной продукции осуществлялся четырьмя методами, которые дали достаточно близкие результаты². Тремя методами были проведены расчеты альтернативной динамики продукции строительства³. Они также оказались достаточно близкими. На основе отдельных альтернативных оценок динамики продукции промышленности и строительства по формуле простой средней арифметической были получены окончательные альтернативные оценки динамики производства продукции по каждой из этих отраслей (табл. 1). Поскольку исчисляемая Госкомстатом России динамика (в отличие от объема) производства продукции сельского хозяйства, на наш взгляд, видится достаточно обоснованной, она была включена в расчеты в неизменном виде.

В целом по сфере производства продуктов альтернативная динамика производства продукции определялась взвешиванием исчисленных альтернативных индексов производства продукции отдельных отраслей по доле фонда оплаты

¹ Суслов Н. И., Ханин Г. И. Экономика России в 1991–1996 годы: альтернативная оценка// ЭКО. 1997; № 11; Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Промышленное производство России в 1996–1999 гг.: альтернативная оценка// ЭКО. 2002. № 1.; Полосова О. И. Альтернативная оценка динамики промышленного производства в России в 1996–2000 гг. Дисс. на соиск. уч. ст. к. э. н. 2002; Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Строительство в России в 1996–2000 годах: альтернативная оценка темпов развития// Вопросы статистики. 2002. № 12.

² Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Промышленное производство в России в 1996–1999 гг.: альтернативная оценка; Полосова О. И. Альтернативная оценка динамики промышленного производства...

³ Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Строительство в России в 1996–2000 годах: альтернативная оценка темпов развития.

труда каждой из этих отраслей в их суммарном фонде оплаты труда за 1997 г. по данным статистики национальных счетов.

Таблица 1

Альтернативная динамика выпуска продукции отдельных отраслей сферы производства товаров в России за 1996–2000 гг., к предыдущему году

Индекс выпуска продукции	1996	1997	1998	1999	2000
Промышленность	0,863	0,972	0,942	1,137	1,103
Строительство	0,830	0,950	0,910	1,100	1,090
Сельское хозяйство* [30]	0,949	1,015	0,868	1,041	1,077

* Российский статистический ежегодник (РСЕ). 2002. С. 402.

Расчет доли фонда оплаты труда работников, занятых в отдельных отраслях по производству товаров, в суммарном фонде оплаты труда за 1997 г.⁴ представлен в табл. 2.

Таблица 2

Расчет доли отдельных отраслей по оплате труда в сфере производства товаров в 1997 г.

Показатель	Промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Итого по сфере производства продуктов
Фонд оплаты труда, млрд руб.	267,6	99,8	38,4	405,8
Доля фонда оплаты труда работников отдельной отрасли в суммарном месячном фонде заработной платы работников этих отраслей	0,659	0,246	0,095	1,000

На основе данных табл. 1 и 2 по формуле средней арифметической взвешенной исчислен сводный альтернативный индекс выпуска продукции в целом по сфере производства продуктов (табл. 3).

⁴ Национальные счета России в 1995–2002 гг. 2002. С. 59.

Таблица 3

**Сводный альтернативный индекс динамики выпуска продукции
в целом по сфере производства продуктов за 1996–2000 гг.
по первому методу расчетов, к предыдущему году**

1996	1997	1998	1999	2000
0,863	0,971	0,927	1,119	1,097

Второй альтернативный метод оценки динамики выпуска продукции в сфере производства продуктов состоял в распространении на российскую экономику соотношения между динамикой производства продуктов и потребления энергоресурсов в этой сфере экономики США за период 1970–1975 гг., который, по нашему мнению, напоминает развитие экономики России в 1996–2000 гг., поскольку в это время в экономике США, как и в экономике России, наблюдалось чередование подъема и спада производства продукции, хотя и в обратной последовательности в сравнении с Россией⁵.

К сожалению, публикуемые в российских статистических изданиях данные энергобалансов не содержат развернутого распределения потребления энергоресурсов по отраслям экономики. Использование межотраслевого баланса для этой цели затрудняется разнородностью цен на энергоресурсы в разных отраслях. Поэтому при определении динамики потребления энергоресурсов пришлось идти на известные упрощения.

Так, за 1995–1998 гг. в качестве измерителя динамики потребления энергоресурсов при производстве продуктов использовалось их потребление в промышленности, на долю которой приходится основная часть потребляемых при производстве продуктов энергоресурсов. Для последующих лет рассматриваемого периода динамика потребления энергоресурсов при производстве продуктов получена специальным приемом. Сравнение динамики общего потребления энергоресурсов в экономике и динамики потребления энергоресурсов в промышленности за 1995–1998 гг. показали

⁵ Statistical Abstracts of the United States. 1989. P. 423, 463.

их практически полное совпадение. Исходя из этого в качестве динамики производства в целом по сфере продуктов в анализируемый период была принята динамика потребления энергоресурсов в промышленности с поправкой на среднегодовое расхождение ее с динамикой объема производства продукции. Поскольку за 1970–1975 гг. в США производство продуктов (goods), исчисленное с помощью дефлятирования роста их производства в текущих ценах (1,53) на дефлятор ВВП по коммерческим продуктам (1,39), выросло на 10%, а потребление топлива в промышленности и прочих отраслях и электроэнергетике, где основной удельный вес, конечно, приходился на производство продуктов, выросло на 6%⁶, то производство товаров опережало потребления топлива за пятилетие на 4 п.п., или на 0,8 п.п. в год (табл. 4).

Таблица 4

**Альтернативный индекс динамики выпуска продукции
в целом по сфере производства товаров за 1996–2000 гг.
по второму методу расчетов, к предыдущему году**

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000
1. Индекс потребления энергоресурсов*	0,980	0,980	0,970	1,022	1,066
2. Альтернативный индекс выпуска продукции в целом по сфере производства продуктов по второму методу (стр. 1·1,008)	0,988	0,988	0,978	1,030	1,074

* За 1996–1998 гг. рассчитано на основе данных, содержащихся в книге Н. И. Суслова «Анализ взаимодействия экономики и энергетики». Новосибирск, 2002. С. 112, 118; за 1999–2000 гг. – РСЕ. 1997. С. 345; РСЕ. 1998. С. 398; РСЕ. 1999. С. 316; РСЕ. 2000. С. 317; РСЕ. 2001. С. 351; РСЕ. 2002. С. 357.

Третий альтернативный метод состоял в распространении на российскую экономику соотношения между динамикой грузооборота всех видов транспорта и динамикой производства продукции за 1970–1975 гг. в США по тем же соображениям, что и при использовании второго альтернативного метода.

⁶ Statistical Abstracts of the United States. P. 557.

За 1970–1975 гг. производство продуктов в США выросло на 10%; за тот же период грузооборот всех видов транспорта – на 7%⁷. Таким образом, динамика производства продуктов опережала динамику грузооборота транспорта на 3 п.п. в целом за пятилетие, или на 0,6 п.п. в год. Результаты расчета альтернативного индекса динамики производства продуктов по третьему методу представлены в табл. 5.

Таблица 5

Альтернативный индекс динамики выпуска продукции в целом по сфере производства продуктов за период 1996–2000 гг. по третьему методу расчетов, к предыдущему году

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Объем грузооборота, млрд т·км*	3533	3370	3255	3147	3315	3479
2. Темп роста к предыдущему году	–	0,953	0,965	0,966	1,053	1,049
3. Альтернативный индекс выпуска продукции в целом по сфере производства продуктов по третьему методу (стр. 2·1,006)	–	0,959	0,971	0,972	1,059	1,055

* РСЕ. 2002. С. 455.

Расчет окончательного альтернативного индекса динамики выпуска продукции в целом по сфере производства продуктов на основе оценок динамики различными альтернативными методами выполнен по формуле простой средней арифметической (табл. 6).

Очевидно, что по большинству показателей динамики результаты различных методов достаточно близки друг к другу. Исключением является 1996 г., когда исчисленный по первому методу индекс оказался значительно ниже, чем по второму и третьему методам, и 1999 г., когда довольно большой была разница между первым и вторым методами. В значительной степени, на наш взгляд, разница в результатах между первым и вторым методами связана с различным изменением энергоемкости продукции в периоды спа-

⁷ Statistical Abstracts of the United States. Р. 589.

да и подъема экономики, что убедительно проанализировано в работах Н. И. Суслова⁸. Вместе с тем, по-видимому, требуется уточнение динамики производства продуктов по первому методу за 1996 г.

Таблица 6

Окончательный альтернативный индекс динамики выпуска продукции в целом по сфере производства продуктов за период 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	0,863	0,971	0,927	1,119	1,097	–
Второй	0,988	0,988	0,978	1,030	1,074	–
Третий	0,959	0,971	0,972	1,059	1,055	–
Окончательный альтернативный индекс	0,937	0,977	0,959	1,069	1,075	1,009*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

Альтернативная оценка динамики выпуска продукции в сфере производства услуг в 1996–2000 гг.

При расчете динамики выпуска продукции в сфере услуг трудности были наибольшими, так как менее очевидными были показатели эффективности ряда из них (например, образования и здравоохранения). Труднее было найти и взаимосвязи между отдельными факторами при определении косвенных показателей динамики этой сферы.

Альтернативная оценка осуществлялась сначала по отдельным отраслям сферы услуг, а затем определялся сводный альтернативный индекс.

Динамика выпуска продукции транспорта исчислялась нами тремя методами. Первый альтернативный метод – традиционный в советской статистике метод исчисления объема приведенных тонно-километров – хорошо отражает реальную работу транспорта по перевозке грузов и

⁸ Суслов Н. И. Анализ взаимодействия экономики и энергетики. Новосибирск, 2002.

пассажиров. Недостатком его в советский период было известное преувеличение фактических данных о перевозках грузов, преимущественно в автомобильном транспорте. Но в постсоветский период необходимость в таком искажении исчезла. Скорее можно предположить недооценку реальной величины этих перевозок в теневом секторе, но нет достаточных оснований предполагать, что их доля существенно изменялась в анализируемом периоде.

Второй альтернативный метод основан на дефлятировании выпуска продукции транспорта в текущих ценах. Поскольку официальная статистика не приводит индекс цен на пассажирские перевозки, кроме перевозок на городском транспорте, а индексы цен на грузоперевозки дает не в среднегодовом исчислении, а по отношению декабря к декабрю, мы исчислили индекс цен на продукцию транспорта по статистике национальных счетов путем деления динамики валовой добавленной стоимости транспорта в текущих ценах на ее величину в сопоставимых ценах.

Третий альтернативный метод основан на распространении на транспорт исчисленной нами ранее динамики электроемкости продукции промышленности (по альтернативной оценке)⁹, исходя из предположения об общности процессов изменения электроемкости в этих двух отраслях экономики. Окончательная оценка определялась как простая средняя арифметическая из этих трех оценок (табл. 7).

Таблица 7

Окончательный альтернативный индекс динамики выпуска продукции транспорта в 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	0,953	0,968	0,960	1,045	1,053	–
Второй	0,941	0,961	0,955	1,122	1,011	–
Третий	0,904	0,970	0,895	1,100	1,056	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	0,933	0,966	0,947	1,089	1,040	0,966*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

⁹ Полосова О. И. Указ. соч.

Очевидно, что, по крайней мере, два из трех методов для каждого года дают очень близкие результаты. Что касается итоговых показателей за весь период, то первые два метода дают практически идентичные результаты, третий метод заметно отличается от них, но в среднегодовом исчислении разница лишь немногим более 1 п. п., что совсем небольшое расхождение для такого рода расчетов.

Динамика выпуска продукции связи. Получение альтернативной оценки динамики продукции связи оказалось крайне сложной задачей. Это связано с двумя факторами. Во-первых, взаимосвязь между отдельными факторами развития связи изучена гораздо слабее, чем для многих других отраслей экономики. Во-вторых, публикуемая официальными органами статистика относительно удовлетворительно отражает развитие фиксированной, традиционной связи. Хуже отражено развитие мобильной связи, которая возникла в России только в 90-е годы и развивалась как раз во второй половине 90-х годов исключительно быстро. С другой стороны, даже к концу периода число абонентов мобильной связи (около 3 млн) намного уступало числу абонентов фиксированной связи (более 20 млн), что снижает опасность недооценки динамики и удельного веса мобильной связи. К тому же услуги телефонной связи – лишь часть, хотя и очень важная, всех услуг связи.

Исчисление динамики услуг связи осуществлялось тремя методами. Первый альтернативный метод основывался на динамике услуг отдельных видов связи в натуральном выражении с последующим взвешиванием их по доле отдельных видов связи в общих доходах связи. Доходы от мобильной связи были получены как разница между общими доходами связи и доходами от почтовой, телефонной (как мы понимаем, в основном фиксированной) и радиосвязи. Эта разница оказалась весьма значительной: для 1997 г., веса которого использовались для исчисления общего индекса, она составила 37%. Учитывая ничтожный уровень распространения мобильной связи в этот период, можно усомниться в такой большой доле. Но в этот период тарифы на услуги мобильной связи были чрезвычайно высоки-

ми, и ею пользовались тогда только богатые люди и организации. Возможно, что в этот остаток входили и услуги электронной почты, которые тоже тогда стоили дорого.

Второй альтернативный метод основан на дефлятировании выпуска продукции услуг связи в текущих ценах с помощью исчисленного нами индекса цен (тарифов) на услуги связи. В качестве третьего альтернативного метода использовалась динамика численности занятых в этой отрасли с поправкой на индекс производительности труда в промышленности¹⁰ (табл. 8).

Таблица 8

Окончательная альтернативная оценка динамики продукции связи в 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	1,563	1,533	1,184	1,313	1,506	–
Второй	1,017	1,460	1,024	1,478	1,427	–
Третий	0,925	1,000	1,002	1,175	1,090	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	1,168	1,362	1,057	1,318	1,354	3,000*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

В этом расчете обращает на себя внимание необычно большое расхождение между результатами отдельных методов, особенно между вторым и третьим. Объяснение этому мы видим в том, что в связи с внедрением мобильной связи, в которой производительность труда в десятки раз выше, чем в фиксированной телефонной связи, использование данных о динамике производительности труда применительно к этому виду связи явно не подходит. Тем не менее мы решили сохранить и третий метод, потому что он применим к остальным видам связи и противодействует неоправданному завышению динамики связи. При всем том, полученный результат (рост связи в 3 раза за пятилетие) выглядит, с точки зрения здравого смысла, преувеличенным. Возможно, что это и так. Но не нужно забывать, что

¹⁰ Полосова О. И. Указ. соч.

связь была в этот период одной из немногих отраслей российской экономики, которая развивалась действительно исключительно быстро.

Динамика выпуска продукции жилищно-коммунального хозяйства. Расчет динамики жилищно-коммунального хозяйства проводился тремя методами. Первый альтернативный метод основывался на динамике натуральных показателей развития этой отрасли. Общий индекс определялся с использованием в качестве весов долей жилищного и коммунального хозяйства в их общей добавленной стоимости. Второй альтернативный метод заключался в дефлятировании продукции этой отрасли на исчисленный нами индекс тарифов из индексов тарифов отдельных видов услуг этой сферы. Третий метод основывался на динамике численности занятых в этой сфере. Поправка на изменение производительности труда в этой сфере не производилась, учитывая крайнюю неэффективность этой отрасли и отсутствие серьезных изменений к лучшему в ее организации и техническом оснащении в анализируемый период (табл. 9).

Таблица 9

**Окончательный альтернативный индекс динамики продукции жилищно-коммунального хозяйства в 1996–2000 гг.,
к предыдущему году**

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	1,014	0,997	1,002	0,984	1,026	–
Второй	1,078	0,902	0,782	0,726	0,926	–
Третий	1,051	0,974	1,000	0,900	0,982	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	1,051	0,978	0,928	0,900	0,982	0,843*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

Обращает на себя внимание большая разница в результатах расчета между вторым и третьим методами. Очевидно, что это связано с величиной исчисленного нами индекса тарифов, которая исчислялась как среднеарифметическая отдельных тарифов, без взвешивания по доле отдельных видов услуг ЖКХ в потреблении населения.

Динамика выпуска продукции торговли. Наиболее сложной задачей было выделение в общем объеме отдельных видов торговли: розничной, оптовой и внешней. До недавнего времени в российской статистике не было таких данных. Поэтому приходилось рассчитывать альтернативную оценку по наиболее доступным данным о розничной торговле. С нее мы и начнем и на этот раз.

Динамика розничной торговли и общественного питания рассчитывалась тремя методами. По первому альтернативному методу рассчитывалась динамика продаж по данным официальной статистики основных потребительских товаров в натуральном выражении с последующим агрегированием полученных результатов с использованием в качестве весов розничных цен 1997 г. и структуры потребительских расходов домашних хозяйств на товары. Второй метод состоял в дефлятировании данных о выпуске продукции по отрасли «торговля и общественное питание» из статистики национальных счетов с помощью исчисленного нами годового индекса цен на потребительские товары по данным о ежемесячных индексах потребительских цен. Третий метод основывался на динамике численности занятых в отрасли «розничная торговля и общественное питание» без корректировки этого индекса на изменение производительности труда, полагая, что в этот период не происходило существенного изменения этого показателя в данной отрасли, характеризующейся исключительно высокой доходностью, не располагающей к рационализации производства (табл. 10).

Таблица 10

**Окончательный альтернативный индекс динамики
розничной торговли и общественного питания
за 1996–2000 гг., к предыдущему году**

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	0,889	1,156	0,869	0,927	1,030	–
Второй	0,913	0,981	0,911	1,144	1,266	–
Третий	1,018	1,283	1,067	1,001	1,011	–
Окончательный альтернативный индекс	0,940	1,140	0,949	1,024	1,102	1,147*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

Обращает на себя внимание большой разрыв между результатами расчета по второму и третьему методам в 1997 г. Очевидно, что в этом году произошел выход из тени этого сектора, что и привело к столь большому росту численности занятых в этом секторе.

В последнее время впервые, насколько нам удалось установить, появились данные о распределении прибыли между отдельными отраслями торговли. Они показали, что по официальным данным, основанным на отчетах коммерческих организаций, основная часть сальниченного финансового результата в этой сфере приходится на внешнюю торговлю. Так, за январь–июль 2003 г. из 185,6 млрд руб. сальниченного финансового результата на внешнюю торговлю пришлось 142,3 млрд руб.¹¹, или 76,6%. Столь большая доля внешней торговли в сальниченном финансовом результате всей торговли, очевидно, объясняется двумя факторами: особо высокой прибыльностью внешней торговли и большей долей сокрытия реальных прибылей в остальных отраслях торговли, облегчаемого тем, что крайне трудно проконтролировать представляемые сотнями тысяч мелких организаций (и миллионами «челноков», мелких базарных и уличных торговцев) данные о размере торгового оборота и финансовых результатах с точки зрения достоверности.

Ясно, что оценивать динамику торговли, игнорируя динамику внешней торговли, как это делалось нами для предыдущего периода, недопустимо. В качестве измерителя динамики внешней торговли было избрано два метода. Первый метод – это дефлятированный объем экспортно-импортных операций в рублевом измерении, определенный по данным статистики национальных счетов. В силу исключительной разнородности экспортно-импортных операций в качестве дефлятора был избран дефлятор ВВП. Второй метод основан на динамике внешнеторгового оборота в инвалютном (долларовом) исчислении за тот же период, дефлятированного по индексу экспортно-импортных цен. Оба эти метода имеют свои плюсы и минусы. Первый метод наиболее тесно

¹¹ Исчислено по: Социально-экономическое положение России. Январь–сентябрь. Госкомстат РФ. М., 2003. С. 159.

связан с доходами от внешнеторговой деятельности, но дефлятирование торгового оборота проводит слишком грубо. Второй метод лучше учитывает изменение физического объема товарооборота, но хуже связан с доходами от внешней торговли.

Наибольшие трудности в этом расчете представляло определение индекса цен внешней торговли. Нами не было найдено в российской статистике дефлятора по внешней торговле. Поэтому вынужденно пришлось воспользоваться данными о ценах внешнеторгового оборота в целом. Оказалось, что в 80-е годы он снижался примерно на 1% в год, а в 1990–1997 гг. рос более чем на 1% в год¹². Для всего анализируемого периода был принят средний ежегодный рост цен на 1% в год, что близко к росту внутренних цен в основных развитых странах, которые определяют динамику оборота и цен на продукты внешней торговли (табл. 11).

Таблица 11

Окончательный альтернативный индекс динамики внешнеторгового оборота за 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	0,83	1,00	1,11	1,31	1,10	–
Второй	1,08	1,00	0,81	0,85	1,29	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	0,95	1,00	0,96	1,08	1,19	1,172*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

Как видим, существует большая разница между индексами, исчисленными обоими методами. Это свидетельствует о том, что методика расчета этого индекса требует дальнейшего уточнения.

Весьма сложной задачей является выбор весов для получения совокупного альтернативного индекса продукции торговли. После долгих раздумий было принято решение выделить две отрасли торговли: 1) розничную торговлю и общественное питание и оптовую торговлю; 2) внешнюю

¹² Устинов И. Н. Мировая торговля. М., 2000. С. 25, 46.

торговлю. Первой отрасли мы придали индекс розничной торговли, поскольку оптовая торговля обслуживает розничную. Что касается весов, то они были найдены по соотношению между объемом розничной торговли и общественно-го питания и внешнеторгового оборота (табл. 12).

Таблица 12

Расчет весов отдельных отраслей торговли

Отрасль	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Розничная торговля, млрд руб.*	512,0	728,9	852,8	1041,1	1788,7	2335,8
2. Внешнеторговый оборот, млрд руб.**	788,4	962,1	1106,9	1466,9	3310,8	4976,8
3. Совокупный объем розничной и внешней торговли (стр. 1+стр. 2)	1300,4	4691,0	1959,7	2508,0	5099,7	7312,6
4. Удельный вес розничной торговли	0,39	0,43	0,43	0,41	0,35	0,32

* РСЕ. 2002. С. 479.

** Национальные счета России в 1995–2002 гг. 2003. С. 65.

Очевидно, что доля розничной и внешней торговли в их общем товарообороте в анализируемом периоде весьма сильно колеблется. Она резко снизилась в конце периода в связи с очень сильной девальвацией рубля и ростом мировых цен на топливо, занимающее значительный удельный вес в российском экспорте. Как и в других расчетах, для определения совокупного роста торговли использовались удельные веса розничной торговли и внешней торговли за 1997 г. (табл. 13).

Динамика выпуска продукции в сфере финансов и кредита, страхования рассчитывались двумя методами. Первый метод состоял в дефлятирования объема кредитов коммерческих банков юридическим и физическим лицам с помощью исчисленного нами среднегодового индекса потребительских цен. Мы исходили из того, что предоставление кредитов реальной экономике является основным назначением этой сферы, а коммерческие банки – ее основной частью. Второй метод основывался на динамике занятости

в этой сфере. При этом предполагался неизменный уровень производительности труда в этой сфере, что, конечно, является сильным допущением, на которое пришлось идти из-за отсутствия каких-либо прямых или косвенных показателей возможного изменения производительности труда в этой сфере (табл. 14).

Таблица 13

Окончательный альтернативный индекс динамики продукции торговли за 1996–2000 гг., к предыдущему году

Отрасль	Доля отраслей торговли в 1997 г.	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
<i>Альтернативный индекс производства продукции:</i>							
– розничная и оптовая торговля	0,43	0,94	1,14	0,95	1,02	1,10	–
– внешняя торговля	0,57	0,95	1,00	0,96	1,08	1,19	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции торговли							
	1,00	0,945	1,060	0,955	1,055	1,151	1,161

Таблица 14

Окончательный альтернативный индекс динамики сферы «Финансы и кредит, страхование» за 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	0,708	1,093	0,951	0,762	1,326	–
Второй	0,976	0,975	0,949	1,000	1,000	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	0,842	1,034	0,950	0,881	1,163	0,847*

* Исчислено как произведение цепных индексов.

Как видно из табл. 14, между обеими оценками в отдельные годы имеются довольно существенные различия, что не должно вызывать удивления, поскольку деятельностью по предоставлению кредитов предприятиям и частным лицам в банках занимается, по-видимому, меньшинство заня-

тых в них работников. Кроме того, в этой сфере имеется довольно большое количество работников из других сфер деятельности (Центральный банк, страховые компании, инвестиционные банки и т. д.).

Динамика продукции здравоохранения определялась двумя методами. По первому методу – по обеспеченности здравоохранения медицинским персоналом. Второй метод основывался на динамике численности занятых в данной сфере (табл. 15).

Таблица 15

Окончательный альтернативный индекс продукции здравоохранения за 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	1,015	0,992	1,000	0,997	0,978	–
Второй	1,020	0,976	1,009	1,009	1,000	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	1,017	0,984	1,005	1,003	0,989	0,998*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

Динамика выпуска продукции в образовании, культуре и искусстве определялась двумя методами. По первому методу – на основе численности обучавшихся во всех видах обучения, поскольку именно образование является основной частью этой сферы. Второй метод основывался на данных об изменении численности занятых в этой отрасли работников (табл. 16).

Таблица 16

Окончательный альтернативный индекс динамики продукции отрасли «Образование, культура и искусство» за 1996–2000 гг., к предыдущему году

Метод расчета	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Первый	0,990	0,990	1,000	0,990	1,000	–
Второй	0,982	1,000	0,991	1,018	1,009	–
Окончательный альтернативный индекс динамики продукции	0,986	0,995	0,995	1,004	1,004	0,984*

* Исчислен как произведение цепных индексов.

Как видим, оба методы дали чрезвычайно близкие результаты. Тем не менее можно полагать, что окончательный результат занижает реальную динамику продукции этой отрасли. Дело в том, что в рассматриваемый период рос удельный вес самых квалифицированных видов образования (высшего и среднего специального) и сокращался удельный вес менее квалифицированного и более дешевого дошкольного и школьного, а также начального профессионального образования. Так, в 2000 г. число студентов вузов по сравнению с 1995 г. выросло более чем в 1,5 раза, студентов средних специальных учебных заведений – почти на треть, в то время как число школьников, например, сократилось почти на 10%¹³.

Динамика выпуска продукции в отрасли «Наука и научное обслуживание». Индекс продукции определялся на основе численности занятых в этой сфере. Этот измеритель неточен, так как не позволяет учесть разницу в продуктивности отдельных ученых и научных коллективов, вследствие чего уменьшение численности занятых может и не сопровождаться падением результативности, если под сокращение попадают наименее продуктивные ученые. Правильнее было бы оценивать динамику этой отрасли по конкретным результатам, полученным в ней. Однако они настолько многочисленны и плохо сводимы, что пришлось отказаться от этой попытки.

Динамика выпуска продукции по отрасли «Управление и другие отрасли». Альтернативный индекс рассчитывался по динамике численности занятых в этой сфере, очевидно, в основном, относящейся к сфере управления, обороны и правоохранительной деятельности.

Общий индекс динамики продукции сферы услуг был исчислен на основе индексов продукции отдельных отраслей сферы услуг, рассчитанных выше, и доли отдельных отраслей сферы услуг в их суммарном фонде оплаты труда в 1997 г., по данным статистики национальных счетов (табл. 17).

¹³ Ичислено по: РСЕ. 2002. С. 209.

Таблица 17

**Результаты расчета альтернативного индекса продукции
сферы услуг в 1996–2000 гг., к предыдущему году**

Отрасль	Доля отрасли в фонде оплаты труда работ- ников*	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Транспорт	0,185	0,933	0,966	0,947	1,089	1,040	–
Связь	0,040	1,168	1,362	1,057	1,318	1,354	–
Торговля	0,135	0,945	1,060	0,955	1,055	1,151	–
ЖКХ	0,106	1,051	0,978	0,928	0,900	0,982	–
Здравоохранение	0,102	1,017	0,984	1,005	1,003	0,989	–
Образование, куль- тура и искусство	0,155	0,986	0,995	0,995	1,004	1,004	–
Наука и научное обслуживание	0,042	0,893	1,019	0,924	0,973	1,037	–
Финансы и кредит	0,046	0,842	1,034	0,950	0,881	1,163	–
Управление и другие отрасли	0,189	1,248	0,894	1,041	1,053	1,049	–
Итого	1,000	1,028	0,994	0,980	1,029	1,056	1,088

* Исчислено по: «Национальные счета России в 1995–2002 гг. 2003. С. 59.

**Альтернативная оценка динамики выпуска
продукции в целом по экономике России
за 1996–2000 гг.**

Расчет совокупного индекса динамики выпуска продукции отраслей народного хозяйства осуществлялся путем взвешивания исчисленных индексов динамики выпуска продукции в сфере производства продуктов и в сфере производства услуг по их доле в суммарном фонде оплаты труда всего народного хозяйства (табл. 18) по статистике национальных счетов за 1997 г.

Таблица 18

**Альтернативный индекс динамики выпуска продукции
российской экономикой за 1996–2000 гг., к предыдущему году**

Показатель	Доля фонда оплаты труда отрасли в суммарном фонде оплаты труда всех занятых в экономике России в 1997 г.	1996	1997	1998	1999	2000	2000
							к 1995
<i>Сводный альтернативный индекс динамики выпуска продукции:</i>							
– в отраслях производства товаров	0,45	0,937	0,977	0,959	1,069	1,075	1,009
– в отраслях производства услуг	0,55	1,028	1,994	0,980	1,029	1,056	1,088
Итого	1,00	0,987	0,987	0,971	1,047	1,065	1,055

**Альтернативная оценка динамики ВВП России
за 1996–2000 гг.**

Расчет динамики валового внутреннего продукта осуществлялся следующим образом.

На основе ранее выполненных расчетов альтернативных индексов выпуска продукции по годам анализируемого периода (табл. 18) и официальных данных об абсолютной величине выпуска продукции в рыночных ценах за 1995 г. (выпуск продукции для 1995 г. составил 2784,5 млрд руб.¹⁴) были исчислены альтернативные абсолютные величины выпуска продукции в сопоставимых ценах 1995 г. (табл. 19, стр. 1).

По данным межотраслевых балансов РФ определялись материальные затраты в текущих ценах на выпуск продукции народного хозяйства. При этом учитывалось не все со-

¹⁴ РСЕ. 2002. С. 282.

держанное первого квадранта межотраслевого баланса, а только та его часть, которая представляла собственно материальные затраты, т.е. затраты продукции промышленности и сельского хозяйства при выпуске продукции всех отраслей продукции народного хозяйства. Эти материальные поставки для каждой отрасли дефлятировались на основе ежемесячного индекса цен на промышленную продукцию и погодовых индексов цен реализации сельскохозяйственной продукции, исчисляемого Госкомстатом РФ для этих отраслей, т. е. соответственно промышленности и сельского хозяйства. В результате были получены величины материальных затрат в сопоставимых ценах 1995 г. (табл. 19, стр. 2).

Таблица 19

Альтернативная оценка динамики ВВП России по годам за 1996–2000 гг.

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Выпуск продукции народного хозяйства, млрд руб.	2784,5	2748,3	2712,6	2633,9	2757,7	2936,9
2. Материальные затраты промышленной и сельскохозяйственной продукции, млрд руб.*	891,6	831,9	783,9	753,1	853,1	886,9
3. Валовой внутренний продукт, млрд руб. (стр. 1 минус стр. 2)	1892,9	1916,4	1928,7	1880,8	1904,1	2050,0
4. Альтернативный индекс ВВП (к предыдущему году)	...	1,012	1,006	0,975	1,012	1,076

* Исчислены по системе таблиц «Затраты – Выпуск» России за 1995 г. С. 24–29; за 1996–1997 гг. – С. 18–21; за 1998–1999 гг. – С. 50–55, 158–163; за 2000 г. – С. 50–55.

Путем вычитания из абсолютных величин выпуска продукции в сопоставимых ценах 1995 г. абсолютных величин материальных затрат в ценах этого же года были исчислены абсолютные показатели валовой добавленной стоимости по годам данного периода в сопоставимых ценах 1995 года (табл. 19, стр. 3). Полученная величина валовой добавленной стоимости отличается от общепринятой в рос-

сийской статистике, поскольку в величину валовой добавленной стоимости включены и нематериальные промежуточные затраты. Однако полагаем, что рассчитанная величина по экономическому смыслу отражает реальное движение и промежуточного продукта и валовой добавленной стоимости, поскольку в величину промежуточного продукта включаются вполне реальные материальные ценности, а не многочисленные финансовые потоки, зачастую отражающие лишь виртуальную экономику.

Исчисленные альтернативные показатели динамики ВВП позволяют сравнить альтернативную динамику ВВП с официальной динамикой по расчетам Госкомстата РФ (табл. 20).

Сравнение альтернативной и официальной оценок динамики ВВП за 1996–2000 гг., %

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
Альтернативная оценка	101,2	100,6	97,5	101,2	107,6	107,2
Оценка Госкомстата РФ*	96,4	101,4	94,7	106,4	1,100	108,3
Расхождение, п. п.	+4,8	-0,8	+2,8	-5,2	-2,4	-1,1

* Национальные счета России в 1995–2002 гг. 2003. С. 70.

Наблюдаемые расхождения оценок по годам рассматриваемого периода различаются по величине и направлению: альтернативные оценки по сравнению с официальными показали меньшее снижение ВВП в первые три года и меньший его рост в последние два года. Три из них, не превышающие 2,8 п.п., можно рассматривать как статистически допустимые. Весьма существенное расхождение в оценках в сторону занижения роста ВВП, составившее около 5,0 п.п., проявилось в 1996 г. и 1999 г. и требует дальнейшего исследования.

Выполненные расчеты альтернативной динамики ВВП России за период 1996–2000 гг. позволяют сделать следующие выводы о динамике российской экономики:

- в целом за период 1996–2000 гг. прирост ВВП составил 7,2%, что ниже официальных темпов прироста на 1,1 п.п.;

- как и по официальным оценкам, в рассматриваемом периоде выделяются два подпериода: 1996–1998 гг., когда ВВП падал, хотя и относительно медленно по сравнению с предыдущим периодом, и 1999–2000 гг., когда начался подъем в экономике. При этом наши оценки показывают меньшие размеры падения в первый подпериод и меньшие размеры подъема во второй подпериод. Вместе с тем наши оценки показывают устойчивый характер ускорения этого подъема в 2000 г. по сравнению с 1999 г., в то время как по официальным оценкам ускорение существенно снижается. С другой стороны, размеры подъема в 1999 г., по официальной оценке, представляются слишком большими для такого инерционного механизма, как экономика большой страны;
- подъем в российской экономике произошел в подавляющей части за счет роста производства в сфере услуг, где прирост к уровню 1995 г. составил 8,8%, в то время как в сфере производства товаров – лишь 0,9%;

Общие причины начавшегося в 1999–2000 гг. экономического подъема достаточно хорошо рассмотрены в российской экономической литературе, и мы не видим необходимости повторять здесь общезвестное.

Говоря о факторах экономического роста в анализируемый период, следует остановиться прежде всего на изменении производительности труда. Расчет динамики производительности труда за 1996–2000 гг. представлен в табл. 21.

Таблица 21

**Расчет динамики производительности труда в 1996–2000 гг.,
к предыдущему году**

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2000 к 1995
1. Индекс ВВП	1,012	1,006	0,975	1,012	1,076	1,072
2. Индекс среднегодовой занятости*	0,993	0,980	0,986	1,003	1,004	0,965
3. Индекс производительности труда (стр. 1 : стр. 2)	1,019	1,026	0,988	1,009	1,072	1,110

* Исчислено по: Труд занятость в России. Госкомстат России. М., 2002. С. 55.

Как видим из табл. 21, в анализируемый период производительность труда (в годовом исчислении) росла в оба выделенные нами подпериода, однако, если в первый подпериод рост производительности труда был связан с сокра-

щением численности занятых, то во втором подпериоде происходил и рост годовой производительности труда, и рост занятости. Вместе с тем, как убедительно показал Андрей Белоусов¹⁵, рост производительности труда в этот период связан практически полностью с увеличением загруженности работников, выразившемся в увеличении числа отработанных ими часов в условиях выросшего спроса на продукцию, а не с увеличением выработки на отработанный человеко-час, как принято рассчитывать производительность труда в более или менее развитых странах, где ведется статистика отработанных человеко-часов, в отличие от России, где такой учет отсутствует. И поскольку имеется экономически оправданный предел увеличения загрузки работающих, такой способ роста производительности труда не носит, в отличие от увеличения фондоохваченности работающих, долгосрочного характера. Рост годовой производительности труда за весь период на 11% является, конечно, положительным явлением после ее спада в первой половине 90-х годов, но в то же время он и минимален по размерам после его огромного падения в предыдущий период.

Для первой половины 90-х годов нами было исчислено падение основных производственных фондов в размере 3% ежегодно¹⁶. Для второй половины 90-х годов мы такой расчет не производили, но, учитывая минимальный объем капитальных вложений в этот период, вряд ли положение существенно изменилось. Все основные фонды сокращались, видимо, несколько меньше, поскольку росла доля капиталовложений в сферу услуг, но общую тенденцию и порядок сокращения основных фондов это не могло существенно изменить. Таким образом, можно считать, что в данный период произошло заметное повышение фондоотдачи в экономике, что, впрочем, совпадает и с данными Госкомстата РФ. Весьма значительный рост фондоотдачи является следствием наличия в начале периода огромной недогрузки основных фондов и производственных мощностей, образовавших-

¹⁵ Белоусов А. Уроки посткризисного роста (1999–2001)// Вопросы статистики. 2002. № 6.

¹⁶ Суслов Н. И., Ханин Г. И. Указ. соч.

ся из-за ограниченности спроса в предыдущий период. Вместе с тем невозможно рассчитывать на развитие экономики в течение долгого времени только за счет улучшения использования основных фондов, которые быстро сокращаются.

На основе данных о материальных затратах (табл. 19, стр. 2) и выпуске продукции (табл. 19, стр. 1) исчислена материалоемкость продукции по годам анализируемого периода (табл. 22).

Таблица 22

Альтернативная оценка материалоемкости продукции за 1996–2000 гг.

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000
Материалоемкость продукции народного хозяйства, руб./руб.	0,30	0,29	0,29	0,31	0,30

Очевидно, что в целом за весь период материалоемкость продукции народного хозяйства практически не изменилась. Незначительное ее сокращение наблюдалось только в двух годах – 1997 и 1998.

СТАТИЛЛЮСТРАЦИИ

Производство электроэнергии по регионам РФ, млрд кВт·ч

Федеральный округ	1970	1980	1990	1995	2000	2001	Доля региона в 2001 г., %
Российская Федерация	470,2	804,9	1082,2	860,0	877,8	891,3	100,0
Центральный	90,0	163,0	246,6	189,7	195,8	196,3	22,0
Северо-Западный	35,4	78,6	101,6	79,3	84,2	90,4	10,1
Южный	47,7	68,2	81,4	66,6	59,3	64,9	7,3
Приволжский	99,3	162,9	220,2	172,7	175,8	177,7	19,9
Уральский	67,6	118,5	169,0	122,3	128,7	126,3	14,2
Сибирский	116,1	184,3	215,9	191,2	195,2	196,7	22,1
Дальневосточный	14,1	30,2	47,5	38,5	38,8	39,0	4,4

Источник статиллюстраций по электроэнергетике: Российский статистический ежегодник. 2002. Стат. сб. /Госкомстат России. М., 2002.

В статье описываются изменения в объемах, динамике и структуре иностранных инвестиций в российскую экономику в первом полугодии 2003 г. Раскрываются сдвиги в объемах вывоза капитала из России.

Содержащаяся в статье информация может представлять интерес для исследователей инвестиционной активности и макроэкономической среды в нашей стране.

Иностранные инвестиции в России в 2003 г.

В. Г. КУРЬЕРОВ,

кандидат экономических наук,

Высшая школа международного бизнеса при правительстве РФ,

Москва

Движение капитала

Поступление иностранного капитала в российскую экономику в первом полугодии 2003 г. продолжало увеличиваться, но, как и в прежние годы, в основном (на 88%) за счет финансовых ресурсов, предоставляемых на возвратной основе, и инвестициями – в строго экономическом смысле – фактически не являющимися («прочие инвестиции» в официальной статистике РФ) (табл. 1).

Таблица 1

**Поступление иностранного капитала в нефинансовый сектор экономики России в 1998–2003 гг.
(за первое полугодие), млрд дол.***

Инвестиции	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	7,698	4,271	4,778	6,684	8,368	12,662
<i>В том числе:</i>						
прямые	1,509	2,429	1,786	2,509	1,872	2,533
портфельные	0,033	0,007	0,051	0,238	0,199	0,038
«прочие»	6,156	1,835	2,941	3,937	6,297	10,091

* Без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, но включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США.

© ЭКО 2004 г.



При росте всего притока капитала в первом полугодии 2003 г. по сравнению с первым полугодием 2002 г. на 51,3% «прочие инвестиции» (в их составе 15,5% приходилось на торговые кредиты и 83,6% – на прочие кредиты, включая краткосрочные) увеличились на 60,2%, прямые – на 35,3%, а портфельные – сократились более чем в 5 раз. Соответственно доля прямых инвестиций в очередной раз упала – до 20% с 22,4% в первом полугодии 2002 г., доля портфельных инвестиций – до 0,3% с 2,4%, а доля «прочих» инвестиций, создающих задолженность, возросла до 79,7 с 75,2%. Таким образом, структура поступающего в Россию иностранного капитала пока что продолжает меняться в неблагоприятную сторону.

В первом полугодии 2003 г. приток иностранного капитала в Россию, по данным Госкомстата РФ (в них не учитываются операции банков), на 2919 млн дол. превысил отток российского капитала за границу. Год назад за такой же отрезок времени Россия в нетто-измерении потеряла 1678 млн дол. Однако есть основания ожидать изменения этого показателя в худшую сторону во втором полугодии 2003 г. Недавно Центробанк РФ, пользуясь статистикой платежного баланса, по методологии расчетов, отличающейся от данных Госкомстата РФ, сообщил о резком увеличении бегства российского капитала за рубеж в третьем квартале 2003 г. Чистый вывоз капитала частного сектора РФ, подсчитанный по методологии платежного баланса, составил в третьем квартале 7,7 млрд дол. (в том числе чистый вывоз капитала банковским сектором – 3,9 млрд дол.) против 2,2 млрд дол. в третьем квартале 2002 г. В первом же полугодии 2003 г. был зафиксирован нетто-приток капитала в 3,6 млрд дол. Причины такого замедления притока капитала не вполне ясны. Частично они, очевидно, связаны с «делом ЮКОСа», но есть и другие факторы, которые могли способствовать оттоку капитала – например, понижение процентных ставок по рублевым активам в РФ и возросший интерес инвесторов к американской экономике, ситуация в которой начинает улучшаться.

По объему прямых иностранных инвестиций, поступающих в страну, в расчете на душу населения или в процентах к ВВП Россия значительно уступает большинству стран с «переходными» экономиками, в том числе всем бывшим социалистическим странам Восточной Европы. По прогнозу главы Минэкономразвития РФ Г. О. Грефа, в целом за 2003 г. размер прямых инвестиций в России может составить 6–6,5 млрд дол.¹ Это вполне достижимая цифра, но чтобы оценить ее реальный «вес» по критериям современной мировой экономики, напомним, что прямые иностранные капиталовложения, например, в Китае, составили в 2002 г. 52,7 млрд дол.

В недавнем докладе одной из крупнейших инвестиционных компаний Goldman Sachs Россия тем не менее включена в число четырех особенно привлекательных в долгосрочной перспективе для иностранных инвестиций стран (три другие – Бразилия, Индия, Китай)². В то же время в очередном рейтинге стран по степени их конкурентоспособности, подготовленном Всемирным экономическим форумом, России среди 102 стран отведено лишь 70-е место³.

В 2003 г. стало известно о ряде намечаемых крупных инвестиционных проектов в России с участием иностранного капитала, реализация которых может заметно повлиять на динамику и структуру иностранных капиталовложений. В июне 2003 г. была юридически оформлена договоренность о создании англо-американской British Petroleum (BP) – совместного холдинга с российскими компаниями «Альфа-групп» и Access/Renova – «ТНК – BP», в который будут включены нефтегазовые активы ТНК, «Русия Petroleum», «Сиданко», «ОНАКО», «Росспана», «Славнефти» и некоторые другие общевойской суммой около 18 млрд дол. По соглашению каждая из сторон будет в период до конца 2007 г. держателем 50% акций новой компании, причем BP должна вложить в ее создание сразу же 3 млрд дол. наличными и в течение трех последующих лет – еще 3,75 млрд дол. акция-

¹ Известия. 04.10.2003 г.

² Ведомости. 03.10.2003 г.

³ Финансовые известия. 30.10.2003 г.

ми. В совете директоров холдинга ни одна из сторон не будет иметь решающего голоса, а в экстренных случаях споры будут решаться в Арбитражном суде Швеции. Пополам будут делиться и доходы компании.

В мае 2003 г. созданный еще в 1995 г. консорциум Sakhalin Energy (оператор проекта по добыче нефти и газа «Сахалин-2»; его акции поделены между тремя компаниями: Royal Dutch/Shell Group – 55%, Mitsui – 25%, Mitsubishi – 20%) объявил о планах вложения в ближайшие годы в реализацию второго этапа названного проекта, осуществляемого на основе СРП, около 10 млрд дол. В ходе этого этапа намечается построить завод по производству сжиженного природного газа, трубопровод, терминалы и т. д. Помимо этого Royal Dutch/Shell планирует инвестировать 1–2 млрд дол. в разработку салымских месторождений.

Компания Renault (СП «Автофрамос») объявила о намерении создать к середине 2005 г. предприятие для массовой сборки своих автомобилей в России с инвестициями порядка 250 млн дол. Интересно, что не желая связывать себя обязательствами по размерам инвестиций и постепенному повышению доли комплектующих, поставляемых местными производителями, фирма «Рено» решила не пользоваться таможенными льготами при импорте комплектующих, как это сделали компании Ford и General Motors, организовавшие сборку своих автомобилей в России (возможность получения таких льгот предусмотрена указом президента РФ от 5 февраля 1998 г. «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности» и соответствующим постановлением правительства от 23 апреля 1998 г.).

Инвестиционный климат

Инвестиционный климат в стране понемногу улучшается, но на его оценку иностранными инвесторами сейчас весьма значительно влияют высокие цены на нефть, хотя, конечно, это не единственный позитивный фактор, принимаемый ими во внимание. Об усилении доверия к российской экономике свидетельствует постепенное повышение

валютного рейтинга России и отдельных ее корпораций ведущими международными рейтинговыми агентствами, что непосредственно сказывается, правда, в основном лишь на условиях размещения долговых бумаг российских эмитентов и (в меньшей мере) на условиях получения кредитов за границей. На притоке долгосрочных прямых инвестиций и размещении акций динамика этих рейтингов отражается опосредованно и в гораздо меньшей степени.

В сентябре 2003 г. одно из трех ведущих рейтинговых агентств – Moody's – наконец-то подняло российский суверенный рейтинг до уровня нижнего инвестиционного (Baa3), тогда как до этого ценные бумаги российского государства считались «спекулятивными», недостаточно надежными для долгосрочного вложения в них средств, а еще два-три года назад – «мусорными». «Российское правительство демонстрирует растущую приверженность к проведению здравой фискальной политики и стратегии управления государственным долгом», – заявило в связи со своим решением агентство.

Два других агентства – Standard & Poor's и Fitch – пока что сохраняют российский рейтинг на уровне спекулятивного, хотя и близко к нижней границе инвестиционного. За повышением суверенного рейтинга РФ можно ожидать и дальнейшего роста рейтинга отдельных российских компаний, что несколько облегчит им возможность финансирования инвестиционных проектов. Однако прямой связи между суверенным рейтингом и рейтингом компаний нет, а вообще рейтинги пока что присвоены всего нескольким десяткам российских компаний (например, агентством S&P – только 26 компаниям), но их число растет.

В самом начале июля 2003 г. экспертная группа ОЭСР приняла решение перевести Россию из пятой в четвертую группу кредитного риска (их всего семь), что должно уделить заимствования для российского государства (в которых оно, правда, сейчас фактически не нуждается) на 2 процентных пункта.

Российские компании и коммерческие банки пока что имеют спекулятивные рейтинги. Например, уже после присвоения России инвестиционного рейтинга агентство

Moody's подтвердило основной рейтинг крупнейшей российской нефтяной компании «ЮКОС» на уровне Ba1 (это на одну ступень ниже инвестиционного рейтинга), а ее валютный рейтинг – на уровне Ba2, т. е. еще одной ступенью ниже. Агентство S&P также недавно повысило рейтинг компании «ЛУКойл» до BB (две ступени ниже инвестиционного уровня).

Отсутствие инвестиционного рейтинга у российских компаний, однако, не слишком помешало заметному расширению их заимствований за рубежом, которое наблюдается в последнее время, начиная вызывать у отечественных аналитиков даже некоторое беспокойство. Внешний долг российских нефинансовых предприятий только за 2002 г. возрос на 40% и составил на 1 января 2003 г. 33,6 млрд дол. (31,1 млрд дол. – долгосрочные обязательства), в том числе 33 млрд дол. – в иностранной валюте. В первом полугодии 2003 г. он подрос еще на 21%, составив на середину 2003 г. уже – 40,6 млрд дол. (37,1 млрд – долгосрочные обязательства).

Среди корпоративных заемщиков выделяется «Газпром», который в феврале 2003 г. разместил 10-летние еврооблигации на рекордную для «развивающихся рынков» сумму в 1,75 млрд дол. В 2003 г. размещали свои еврооблигации ОАО «Мобильные телесистемы» (МТС), ТНК и ряд других компаний.

Расширяют операции на рынке еврооблигаций и российские банки, внешняя задолженность которых в 2002 г. увеличилась с 13,6 до 15,2 млрд дол. (4,4 млрд – долгосрочные обязательства), а к середине 2003 г. достигла 18,6 млрд дол. (5,5 млрд – долгосрочные обязательства).

В 2002 г. собственные облигации выпустили три российских банка (Газпромбанк, МДМ-банк и Альфа-банк), а еще девять выступили в качестве андеррайтеров, разместив облигации других эмитентов. В конце 2003 г. собирается впервые выйти на международный рынок капитала Сбербанк РФ – с предложением 3-летних облигаций на сумму до 1 млрд дол. В середине октября 2003 г. его ожидаемым бумагам агентством Moody's уже был присвоен инвестицион-

онный рейтинг. Повышение рейтинга коснулось также Внешторгбанка, который получил оценку на ступень ниже Сбербанка (Ва1 – верхняя ступень неинвестиционного рейтинга), и Газпромбанка. Внешторгбанк готовится к выпуску еврооблигаций, Газпромбанк уже разместил их в октябре на сумму 750 млн дол. Ожидается пересмотр в сторону повышения кредитных рейтингов Альфа-банка, Альба-Альянса, МДМ-банка, банка «Зенит».

Во втором квартале 2003 г. на крупнейшей в мире Лондонской фондовой бирже был установлен рекорд по объему торгов российскими ценными бумагами – 8,63 млрд дол. Пока на этой бирже присутствуют лишь 12 российских компаний, причем три из них – «ЛУКойл», «Газпром» и «Татнефть» – прошли процедуру листинга, а девять торгуют вне листинга, т. е. без официальных котировок, устанавливаемых биржей. Ведутся переговоры на предмет получения листинга с 20 российскими компаниями.

Структура иностранного капитала

Отраслевая структура поступления иностранного капитала в январе–июне 2003 г. по сравнению с первым полугодием 2002 г. изменилась: с 38,8% до 34,2% понизилась доля промышленности при повышении удельного веса сферы торговли и общественного питания с 44 до 45,6%, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка – с 6,4 до 8,5% и связи – с 3,3 до 4,3%.

В промышленности за рассматриваемый период существенно выросла в общем притоке иностранного капитала доля цветной металлургии – с 15,4 до 27,1%, опередившей по объему вложений нефтедобывающую промышленность, доля которой понизилась с 24,7 до 22,7%. Упала с 19,8 до 10,2% также и доля еще одного «фаворита» иностранных инвесторов – пищевой отрасли. Немного повысилась доля черной металлургии – с 15,1 до 16,7%. Еще меньшая часть капитала, чем в прошлом году – 6,4% против 7,5% – поступила в машиностроение и металлообработку.

Изменилось и распределение прямых иностранных инвестиций (табл. 2).

Таблица 2

**Отраслевая структура поступления иностранного капитала
в форме прямых инвестиций в экономику РФ, % к итогу**

Отрасль	I полугодие 2002 г.	I полугодие 2003 г.
Всего	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>		
Промышленность	47,4	46,0
– электроэнергетика	2,9	–
– нефтедобывающая	13,0	24,4
– черная и цветная металлургия	3,1	1,7
– химическая и нефтехимическая	2,8	1,6
– машиностроение и металлообработка	9,8	3,3
– лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2,1	3,6
– промышленность стройматериалов	1,1	1,9
– пищевая	8,9	5,9
Строительство	0,8	2,8
Транспорт	2,8	4,5
Связь	1,2	2,7
Торговля, включая оптовую, и общепит	34,6	18,2
В том числе внешняя торговля	14,0	0,2
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	5,4	14,2
Прочие отрасли	7,8	11,6

Как и в 2002 г., в первом полугодии 2003 г. в промышленность поступило менее половины всех прямых инвестиций, а среди других отраслей наиболее примечательные изменения – сокращение доли торговли с общественным питанием и повышение доли общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка.

Среди отраслей промышленности по размерам прямых иностранных инвестиций продолжают первенствовать сырьевые и материалопроизводящие отрасли, особенно нефтедобыча, вложения в которую возросли в рассматриваемый период более чем в 2,5 раза при увеличении всех прямых

вложений в промышленность в 1,3 раза. Доля ее во всех прямых инвестициях в промышленность почти удвоилась, составив 53% против 27,4% в первом полугодии 2002 г. Единственная отрасль обрабатывающей промышленности, которая привлекает сейчас более-менее значительные прямые инвестиции, – это пищевая, но ее доля в этом же измерении понизилась с 18,7 до 12,9%. Еще больше упала доля прямых инвестиций, направляемых в машиностроение и металлообработку, – с 20,7 до 7,1%. В абсолютном измерении вложения в эту отрасль сократились в первом полугодии более чем в 2 раза. Таким образом, **прямые иностранные инвестиции способствуют закреплению сложившейся ненормальной сырьевой структуры отечественной промышленности.**

По-видимому, существенную часть формально иностранных инвестиций фактически составляет «беглый» отечественный капитал, что, конечно, не уменьшает их финансовое значение, но, несомненно, несколько снижает их «качество».

Основными инвесторами в российскую экономику в первом полугодии 2003 г. были Германия – 24,8% всех поступивших иностранных инвестиций, Великобритания – 16,2%, Кипр – 12,4%, Виргинские острова (Великобритания) – 8,3% (табл. 3). При этом приток капитала из Германии вырос на 93%, из Великобритании – в 2,3 раза, из Кипра – на 40% и из другого офшора – Виргинских островов – многократно (точных данных для сопоставления нет). По сравнению с первым полугодием 2002 г. из первой десятки крупнейших поставщиков капитала в российскую экономику (а всего капитал поступил из 93 стран) выбыла Япония, место которой заняли Виргинские острова.

Из общей суммы прямых инвестиций в промышленность, осуществленных в первом полугодии, 60% падает на долю всего трех стран – Японии, Нидерландов и Великобритании, причем в подавляющей части это были вложения в топливную отрасль. На Нидерланды и Германию пришлась треть всех прямых инвестиций в пищевую отрасль. Из США поступило более половины в общем очень небольших инвестиций в машиностроение, включая металлообработку.

Накопленные вложения заграничных инвесторов в российскую экономику с середины 2002 г. по середину 2003 г. возросли на 26,7%, в том числе за счет «прочих» инвестиций (доля в приросте) – на 63,3% и прямых инвестиций – на 39,1% (накопленные портфельные инвестиции сократились). По сравнению же с концом 2002 г., т. е. в течение полугодия, накопленные вложения увеличились на 12,6%.

Таблица 3

**Иностранные инвестиции в экономику России
по основным странам-инвесторам, млн дол.**

Страна	Поступило в I полу-годии 2003 г.	Накоплено на конец июня 2003 г.	В том числе:		
			прямые	портфельные	прочие
Всего	12,662	48,341	22,566	1,191	24,584
<i>В том числе:</i>					
Германия	3,145	10,671	2,344	0,385	7,942
Кипр	1,566	6,606	4,432	0,295	1,879
Великобритания	2,046	5,887	2,407	0,108	3,372
США	0,458	5,588	4,412	0,037	1,109
Нидерланды	0,692	2,941	2,329	0,006	0,606
Франция	0,406	2,670	0,278	0,0001	2,392
Люксембург	0,571	1,886	0,201	0,001	1,684
Виргинские острова	1,056	1,144	0,551	0,071	0,822
Италия	0,82	1,375	0,187	0,002	1,186
Швейцария	0,643	1,278	0,648	0,003	0,627

По размерам накопленных инвестиций в экономику России в 2003 г. на второе место с третьего год назад поднялся Кипр. В первой десятке крупнейших иностранных инвесторов появились британские Виргинские острова (и выпала из десятки Япония). Инвестиции из этих двух источников – это в основном «беглый» отечественный капитал, возвращающийся в страну. На долю 10 крупнейших стран-инвесторов в рассматриваемый период пришлось 83,4% всех накопленных вложений – почти столько же, сколько и год назад.

Российские инвестиции за рубежом

Отток капитала из России, по официальным данным, сократился по сравнению с первым полугодием 2002 г. на 3% – с 10046 до 9743 млн дол., но в то же время существенно возрос вывоз капитала в офшоры – Кипр (в 1,5 раза) и Виргинские острова (в 1,7 раза), на долю которых в сумме пришлось более 45% всех российских инвестиций за границей.

Заграничные инвестиции российских организаций фактически имели в 2003 г. в основном «неинвестиционный» характер, поскольку на 98,4% (год назад – 99,2%) состояли из так называемых «прочих инвестиций»: торговых кредитов – 65,9% (год назад – 36,9%), прочих кредитов – 0,8% (3,6%) и банковских вкладов – 31,7% (57,8%).

Накопленные российские вложения за рубежом увеличились в январе–июне по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. на 14,4%, составив на середину 2003 г. 4356 млн дол. В том числе накопленные прямые инвестиции возросли на 14,7% – до 2769 млн дол., причем совокупная доля в них трех крупнейших получателей капитала из РФ – Белоруссии, Ирана и Нидерландов – составила 62%.

Деятельность организаций с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства) в России продолжает расширяться несколько более высокими темпами, чем прочих организаций. Доля их продукции (товаров, работ, услуг) в ВВП страны повысилась в январе–июне 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. с 24,7 до 26,5%, а в общем объеме промышленного производства – с 18 до 19%. Причины более быстрых темпов роста лежат, однако, не столько в достоинствах и преимуществах иностранного капитала, тем более что во многих случаях зарубежные инвесторы являются только миноритарными акционерами, сколько в самой структуре иностранных инвестиций: иностранный капитал идет преимущественно в отрасли быстрорастущие и наиболее перспективные.

Отраслевая структура производства товаров и услуг организациями с участием иностранного капитала в той

укрупненной классификации, которую дает Госкомстат РФ (табл. 4), меняется слабо. Основная часть общего объема производимой продукции продолжает приходиться на промышленность и торговлю с общественным питанием (в сумме 81,3% в первом полугодии 2003 г. против 80,7% в январе-июне 2002 г.). Заметен вклад в общий объем продукции организаций, работающих в сферах общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, транспорта и связи.

Таблица 4

Отраслевая структура продукции, производимой организациями с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства), в первом полугодии 2001 г. и 2002 г. (в текущих ценах)

Отрасль	Млрд руб.		% к итогу	
	2002	2003	2002	2003
Вся продукция (товары, работы, услуги)*	1184,0	1590,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>				
промышленность	570,0	754,0	48,1	47,4
строительство	7,3	12,0	0,6	0,8
сельское хозяйство	3,7	4,3	0,3	0,3
транспорт	58,4	73,5	4,9	4,6
связь	56,3	71,3	4,8	4,5
торговля, включая оптовую, и общественное питание	386,7	539,7	32,6	33,9
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	76,1	99,8	6,4	6,3
информационно-вычислительное обслуживание	1,3	2,8	0,1	0,2
жилищно-коммунальное хозяйство	4,4	5,5	0,4	0,3
операции с недвижимым имуществом	3,7	4,8	0,3	0,3
наука и научное обслуживание	3,3	3,4	0,3	0,2
культура и искусство	4,6	7,5	0,4	0,5
прочие	8,4	10,8	0,7	0,6

* Объем продукции по основному виду деятельности составлял в первом полугодии 2002 г. 86,1%, а в первом полугодии 2003 г. – 91,4% от общего объема продукции по всем видам деятельности.

Количество организаций с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства) за период с 1 июля 2002 г. по 1 июля 2003 г. увеличилось с 6076 до 6440, т. е. на 6%, в том числе в промышленности – с 1599 до 1671, т. е. на 4,5%. Наиболее быстрый рост числа названных организаций наблюдался в сферах операций с недвижимостью – 18,7%, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка – 16,9%, транспорта – 11,9% и информационно-вычислительного обслуживания – 10,8%. Но несколько сократилось число таких организаций, работающих в сферах связи и образования.

По удельному весу в общем количестве этих организаций первое место сохраняют торговля и общественное питание – 31,5% (на 1 июля 2002 г. – 31,6%), на втором – промышленность – 25,9% (26,3%). С 7,1% по 7,8% повысилась третья по величине доля сферы общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка.

Численность работников (без внешних совместителей), занятых в этих организациях, увеличилась в первом полугодии 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. на 2,9%, в том числе в промышленности, на которую приходится 72,6% всех занятых, – на 3,3%.

СТАТИЛЛЮСТРАЦИИ

Степень износа и коэффициент обновления основных фондов в электроэнергетике (на конец года)

Показатель	1970	1980	1990	1995	2000	2001
Степень износа основных фондов основного вида деятельности, %	23,2	31,6	40,6	44,2	51,6	52,9
Коэффициент обновления (в сопоставимых ценах)	8,3	6,0	4,0	1,7	0,8	0,9

Источник статиллюстраций по электроэнергетике: Российский статистический ежегодник. 2002. Стат. сб. /Госкомстат России. М., 2002.

СТРАТЕГИИ И СТРАТЕГИ

А. М. ПАЗОВСКИЙ,
кор. «ЭКО»,
Новосибирск,
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

*Имею возможность купить козу,
но не имею желания.*

*Имею желание купить дом,
но не имею возможности.*

*Так выпьем за то, чтобы наши желания
всегда совпадали с нашими возможностями.*

Фольклор кавказских мудрецов

Чего предприниматель хочет?

Желания мы положим в зчин. И тут же поставим вопрос: а чего сегодня хотят сибирские предприниматели?

Это вовсе не праздная тема. За последние 15–20 лет она приобрела стремительно нарастающий динамизм, масштабно изменился ее понятийный диапазон. Возьмите любую сегодняшнюю журнально-газетную публикацию о проблемах современного менеджмента и сравните ее со стенограммой выступления или статьей советского директора середины-конца 80-х годов прошлого столетия. Полученные ряды ключевых понятий покажут, какие изменения произошли в сознании менеджеров, в проблемном поле их деятельности, в диспозициях социального взаимодействия на экономическом «фронте» за небольшой исторический период.

Для анализа беру два аналогичных материала из журнала «ЭКО»: интервью с генеральным директором производственного объединения (публикация 1988 г.) и «круглый стол» с топ-менеджерами различных предприятий одного из сибирских регионов (публикация 2003 г.).

© ЭКО 2004 г.



Жил да был советский директор

Что волновало директора государственного предприятия 15 лет назад? Следуем за порядком его размышлений, или, как модно сейчас выражаться, дискурса¹.

Во-первых, директор хотел, чтобы как можно скорее перестроились **«высшие эшелоны власти»**. «Тем, кто планирует капиталовложения, определяет перспективы развития народного хозяйства, нужно перестраиваться в первую очередь», — говорил он тогда.

Во-вторых, в то время директор имел основания говорить, что проблемы предприятия — это следствие **отраслевых проблем**, которые из года в год усугубляются.

В-третьих, ему мешает руководить объединением почечная система принятия **государством и ведомствами решений** о структурных изменениях в отраслях, управлении производственным комплексом страны и экономикой в целом: «Кто-то решил, что так будет лучше, а мы в это должны поверить». Как видим, директор не хочет быть фигурой на шахматной доске. Он хочет стать игроком.

Но ему, *в-четвертых*, «не разрешают» хозяйствовать, исходя из **интересов предприятия; директивными методами навязываются приоритеты отраслевых интересов**.

В-пятых, управлять творчески мешал директору **«бес-пощадный государственный план** — в штуках, в рознице, по прибыли, по отчислениям». Система детального государственного планирования не позволяла предприятию ориентироваться на потребителей. «До тех пор, пока он (т. е. план) будет существовать, — говорил директор, — мы не сумеем удовлетворять спрос населения».

В-шестых, по его мнению, **торговля не умеет торговать**, не изучает конъюнктуру внутреннего рынка, не выступает партнером производителя, а у **предприятия не остаются собственных резервов для коммерческого маневра**.

¹ Дискурс — это выражаемые идеи и содержащиеся в них социальные результаты, которые считаются главным явлением социальной власти, а не просто способом размышления о порядке вещей.

В-седьмых, говорится в интервью, **нет правового обеспечения неприкосновенности внутрихозяйственной деятельности, отсутствуют гарантии правовой защиты интересов предприятия от амбиций и произвола должностных лиц**. «Могли бы, – по словам респондента, – поправить дела, если бы имели возможность, как это предусмотрено Законом о государственном предприятии, распоряжаться своей сверхплановой продукцией».

Таким образом, полтора десятка лет назад директору крупного производственного объединения хотелось, чтобы на отраслевом и государственном уровне руководили *грамотные управленцы*, соблюдающие *законы*, учитывающие *интересы предприятия* как хозяйствующего субъекта, не «выжимали» *план любой ценой*, но дали бы производственникам возможность ориентироваться на *потребительский спрос*, а торговой сети – на коммерческую выгоду.

Социальный портрет современного топ-менеджера многолик. Если пятнадцать лет назад основной производственный потенциал страны составляли государственные предприятия, а общественное мнение управленцев в промышленности определяли «государевы» директора, то сегодня как федеральные, так и муниципальные унитарные хозяйствственные структуры, как правило, выглядят скромными золушками на фоне предприятий, принадлежащих другим весьма разнообразным собственникам. По сути дела, собственность стала основой для создания типологии высших менеджеров современных российских предприятий. По крайней мере, проблемы, желания и намерения действовать, формы разработки, принятия и реализации управленческих решений, взаимодействие с окружающей конкурентной средой, отношение к персоналу и поведение на рынке труда директоров ГУПов и МУПов² разительно отличается, например, от поведения наемных менеджеров негосударственных акционерных обществ. А если говорить обо всей гамме спектра типологии высшего управления предприятиями во взаимосвязи с формами собственности, то картина вырисовывается куда как в более красочном многообразии.

² ГУП – государственное унитарное предприятие; МУП – муниципальное унитарное предприятие.

Поэтому, прежде чем поставить вопрос, чего хочет сибирский менеджер сегодня, каковы его интересы как управляющего субъекта, определим для начала, что это за социальное явление – современный российский топ-менеджмент, и как он коррелирует с формой собственности предприятия?

Путь в рынок, меченый переделом и грабежом

В принципе, весь менеджмент «пляшет» сегодня от собственности, которая становится ключевой категорией российской экономики, краеугольным камнем развития российской экономической системы, оставаясь в то же время камнем преткновения российской политики, с одной стороны, и российского права, российских традиций, российских взаимоотношений – с другой. И комплексом неполноценности российского общественного сознания.

Не последнюю роль в развитии этого комплекса в менталитете бывших советских людей сыграли радикальные метаморфозы, происходившие под ароматом либерального соуса экономических реформ 90-х годов в зловонном криминальном гарнире. Методы их проведения (в первую очередь приватизации предприятий и дальнейшего бандитского и мошеннического передела собственности) метко окрещены в миру как грабеж государства российского. Экономические проблемы приватизация не только не решила, наоборот, многократно их усугубила.

Государство, враз сбросив с себя весь производственный балласт, оставило его валяться, по сути дела, мертвым капиталом, а в интеллектуальных кругах обозначилась новая тема – неэффективного собственника в экономике современной России. Какой-нибудь мало-мальски внятный социальный образ или портрет эффективного собственника в ходе этой дискуссии пока не сложился, потому что нет реальных прообразов, или, как говорят социологи, достаточной социальной базы.

Сегодня реальный экономический уклад России пестрит разнообразием форм собственности: государственная, муниципальная и основанные на приватизации государственного имущества, частная, акционерная, корпоративная фор-

мы. А также индивидуальная, акционерная, корпоративная собственность, созданная на средства учредителей (заработанные или «отмытые», «осветленные», взятые взаймы или награбленные бандитами, не о том речь). И еще ассоциированная и смешанная собственность. Последняя, опять же, может быть образована за счет участия государственного и частного капиталов или совместных вложений юридических и физических лиц.

Идет вполне нормальный, во всей своей неприглядной парадоксальности, процесс становления и адаптации нового социального организма. Более того, – нового социального порядка. Процесс, свойственный феномену переходности³. Еще не стали привычными роли, не выработаны и не оформлены до конца капиталистические правила игры. Российский капитализм, российский бизнес – находится в процессе **ин-сти-ту-ци-о-на-ли-за-ции**⁴. Российский капитализм еще воспитывать надо. С ним повозиться придется немало, пока он станет красивым и умным.

Как известно, уже цивилизованному сегодня Западу на самовоспитание потребовалось два полноценных столетия. Россия, устремившаяся в фарватер капиталистической цивилизации, столь далекой перспективы для этого не имеет. Поэтому надо использовать опыт других стран, чужие ошибки и чужие наработки.

Вот ведь что интересно: В. И. Ленинставил перед соратниками задачу учиться у капиталистов хозяйствовать. Так что нам у капитализма учиться сам Бог велит. И быстро! А то утонем сразу же, выйдя из шлюза переходности.

Чтобы собственностью управлять, голова с гибкими извилинами нужна. И такой головой на исходе XX в. оказался топ-менеджер: жесткий прагматик, умный стратег и тактик в конкурентных баталиях, организатор хитрых маневров, направленных на снижение трансакционных издержек. И такая голова, худо-бедно, в России уже появляется.

³ См.: Рыбкина Р. Феномен переходности в российском обществе// Вопросы экономики. 1997. № 4.

⁴ Есть у социологов такое понятие, которое обозначает процесс становления новых общественных институтов, правового и организационного закрепления новых общественных отношений.

Это и самородки, наработавшие богатый собственный опыт предпринимательской практики в условиях трансформации унитарной экономики в рыночную. Талантами богата российская земля! И прошедшие школу западного предпринимательства перспективные руководители. В конце концов, дальновидная часть бизнесменов, осознавших неизбежность конфликта между неэффективным собственником и эффективным менеджером, стала постигать науку управления.

Топ-менеджер российский

Современный российский топ-менеджер – явление многофункциональное. В первую очередь – он уже не пешка, не конь, не тура и не ладья. Он – игрок. Может быть, еще далеко не гроссмейстер международного уровня, но и то, что он уже не на доске, а за доской, говорит о многом. И в зависимости от того, на каких правах он участвует в турнире, во многом зависят и его личные интересы, и интересы предприятия.

Во-первых, топ-менеджер может быть наемным игроком. Прежде всего, это директора унитарных предприятий различного уровня – от федеральных до муниципальных. Но и крупные акционерные общества, корпорации, включая транснациональные, ассоциации, финансово-промышленные группы, холдинги, частные фирмы нередко нанимают менеджеров управлять делами компаний.

Во-вторых, главный управляющий любой компании, за исключением унитарных предприятий, может быть одним из числа ее совладельцем, в том числе и владельцем контрольного пакета акций или основной доли учредительного капитала. Как правило, такое участие учредителей в управлении практикуется в приватизированных предприятиях.

В-третьих, управлять частной компанией может ее единоличный владелец, что чаще всего и практикуется в небольших индивидуальных частных предприятиях.

Есть еще одна, четвертая, группа – наемные менеджеры, которые владеют полностью или имеют долю в собственности других предприятий. Это весьма распространенное, очень деликатное, и прямо скажем, небезопасное для нани-

мающего бизнесмена явление. Особенно, когда наемные владельцы оказываются у руля государственных предприятий. Здесь разыгрывается масса подчас остроюжетных детективных схем, когда, например, предприятие, нанявшее такого управляющего, начинает работать на его бизнес или становится базой для отработки недозволенных методов и приемов ведения так называемой недобросовестной конкуренции. Но об этом не здесь.

Независимо от выполнения или невыполнения функций участия в капитале, топ-менеджер обязательно играет ту или иную возложенную на него в первую очередь контрактом роль в управлении собственностью. А собственники используют различные способы мотивации высших управляющих – прогрессивное вознаграждение, выплату определенных процентов с дохода или с оборота, определяют долю по дивидендам, передают во владение часть капитала или весь капитал в пользование... Здесь тоже прокручивается масса разнообразных схем взаимодействия – от примитивных до виртуозных и изощренных... Все зависит от того, кто кому и насколько нужен, у кого какие имеются возможности, какие возникают при этом интересы и развиваются потребности, а нередко и от того, кто в связке «владелец – менеджер» или в более широком контексте «совладелец – партнеры по бизнесу – топ-менеджмент» окажется «загнанным в угол».

Такова реальность. За десять лет радикального «социотрясения по-российски», выражаясь крылатой фразой известного социолога Б. А. Грушина⁵, к неэффективному капитализму – с многоукладной экономикой, многообразием форм собственности и очень пестрыми по своему социальному оперению капиталистами – страна пришла. И это, естественно, отразилось в структуре социального поля управления производством.

Отразилось ли это в сознании управленцев?

Чего хочет современный сибирский топ-менеджмент в каждом из образовавшихся секторов предпринимательства?

⁵ Грушин Б. А. Социотрясение по-российски // Новая газета. 2001. 8 февраля.

Обратимся к публикации журнала «ЭКО» 2003 г. (№ 6). В беседе за «круглым столом» принимали участие топ-менеджеры наиболее продвинутых предприятий одного из сибирских регионов. В заданном контексте мы анализируем не размышления отдельных участников «круглого стола», а сгруппированные по принципу отношения предприятий к форме собственности дискурсы различных групп предпринимателей.

Государственный сектор

Позиция первая. Взаимодействие с собственником директора унитарных предприятий хотят выстраивать, во-первых, на началах участия **государства в промышленной политике**:

«Централизованная промышленная политика для нашей страны – благо», – считают они. «Любое мало-мальское участие государства в промышленной политике дает чрезвычайно высокий эффект». «Нельзя сегодня оставаться в плену случайных разовых заказов».

Во-вторых, на принципах экономически обоснованной **стратегии промышленного развития**:

«Надо четко представлять, сколько государство, которое обязано заниматься стратегией, может дать денег. Не идей, не призывов, не пожеланий, а реальных денег».

В-третьих, чтобы **собственник не мешал** работать.

Позиция вторая. Директора государственных предприятий хотят **участвовать в конкурентной борьбе единым фронтом**, создание которого будет обусловлено, во-первых, единой промышленной политикой и государственной стратегией промышленного развития. А во-вторых, постановкой целей и определением ресурсов, необходимых для их достижения.

«Участвуя в острой конкурентной борьбе поодиночке, наши предприятия погибнут», – считают они.

«Только соизмеряя цель теми ресурсами, которые у нас есть в распоряжении, мы можем на самом деле говорить о конкурентоспособности любой единицы – предприятия, региона».

Позиция третья. Государственный промышленный сектор Сибири может стать конкурентоспособным, только **создав эффективную инновационную среду**.

«Ставка должна быть на совершенно новую продукцию. Ставка на то, чего никто в мире не делает».

«Творческий потенциал сибиряков надо довести до промышленных образцов».

«Создавать модули технических средств на том уровне, на котором могут выпускать предприятия сегодня».

Позиция четвертая. Директора унитарных предприятий не прямо, с оговорками, но **хотят и ждут нового перераспределения собственности** и даже подсказывают простой, в два шага, механизм очередной приватизации.

- Шаг первый: грамотное проведение процедуры банкротства.
- Шаг второй: проведение опционов⁶ и введение менеджеров в состав собственников.

«Среди тех предприятий, которые сейчас находятся в такой ситуации (в состоянии банкротства. – **А. П.**), подавляющее большинство – это государственные унитарные предприятия».

«Сейчас в Госдуме РФ обсуждается законопроект, лишающий нас права хозяйственного ведения. И если этот законопроект пройдет, вот тогда будет конец. И тогда я первым побегу в акционеры, в приватизацию, потому что работать будет невозможно».

Таким образом, сегодня директора государственных унитарных предприятий фокусируют свое внимание на политических факторах, хотят, чтобы государство определяло промышленную политику и стратегию промышленного развития как основу взаимодействия и создания единого фронта для участия в конкурентной борьбе, успех которой определит эффективная инновационная среда. Но, не надеясь на возможность стратегического взаимодействия с существующим государством, топ-менеджеры предприятий данного сектора уже в качестве игроков проектируют возможные ходы

⁶ Предоставляемое компаниями своим высшим служащим право покупки акций по твердой цене.

для смены формы собственности и рассматривают в первую очередь себя в качестве будущих совладельцев предприятий, которыми они сейчас управляют.

Акционерные общества

В отличие от директоров государственных предприятий, основной акцент в своих размышлениях высшие менеджеры акционерных обществ делают не на политические обстоятельства, а на проблемы экономики и технологии производства, состояния и развития сырьевых и товарных рынков, рыночных отношений. Поэтому лексика и фразеология их размышлений более конкретна, имеет ярко выраженную маркетинговую специфику. Иной поворот в их дискурсах приобретает и тема взаимодействия с государством.

Чего же хотят управляющие в этом сегменте негосударственного сектора экономики?

Первая тема. Выжив в условиях **экономической трансформации**, руководители акционерных обществ (как правило, они входят и в состав их учредителей) намерены успешно развивать производство. Для этого:

- занимать необходимые **рыночные ниши в сфере влияния** своих предприятий, как **за счет расширения ассортимента**, так и **за счет увеличения объемов** производимой продукции («Мы и эту нишу стараемся закрыть»; «Начинали с производства всего лишь 200 кг продукции в день, сегодня за сутки выдаем более 35 т»);
- повышать **производительность труда и уровень заработной платы** («Повышение производительности труда имеет очень большое значение. Это и кадры, и загруженность людей, и заработная плата... А вопрос заработной платы в настоящий момент ключевой. Люди сегодня будут работать там, где о них беспокоятся, и, прежде всего, где им платят достойно»);
- совершенствовать **качество** выпускаемой продукции («Производство соответствует тому уровню, который желал бы видеть наш потребитель»; «Вопрос качества продукции решается у нас вполне успешно»; «Производим конкурентоспособную продукцию высокого качества, используя при этом отечественную технологию»);
- создавать сплоченную **менеджерскую команду** («Подобрались хорошая команда, и дело пошло, понемногу стали наращивать мощности»; «Живет сегодня именно то произ-

водство, где менеджерская команда знает свою цель и предназначение предприятия – не витают в облаках, а вопросы продвижения на рынке анализируют и прогнозируют на шаг-другой вперед»; «Без сплоченной команды работать невозможно. Один топ-менеджер, пусть он даже будет и десяти пядей во лбу, не разберется в существующей рыночной ситуации. А ведь мало разобраться, ситуацией надо еще уметь управлять»).

Тема вторая. Прямыми участием коллективов и менеджерских команд в **маркетинговых процессах** руководители акционерных обществ намерены **укрепить свои позиции** на сырьевых и продуктовых рынках, **совершенствовать рыночные отношения**. А именно:

- **сбалансировать поставки сырья, производство и реализацию** продукции («В рынок мы вошли, как говорится, методом тыка, но смогли удержаться и добились, чтобы в области прилавки были насыщены нашей продукцией; «Связь с производителями сырья укрепляем, ищем, как говорится, взаимный баланс интересов»; «Сегодня вся наша продукция соответствует тому уровню, который желал бы видеть наш потребитель»; «В принципе вопрос качества продукции решается у нас вполне успешно»);
- **создать собственную сырьевую базу** («Встал вопрос о собственной сырьевой базе: купили один передел, потом второй, открыли собственную лабораторию»; «Имеем свой передел, сами перерабатываем первичное сырье и, конечно, работаем на свой результат»);
- **развивать экономическое и правовое взаимодействие субъектов рыночных отношений** («Ищем различные формы экономического и правового взаимодействия субъектов рыночных отношений, в том числе и создание совместных предприятий, когда производители сырья включаются в единый производственный цикл»; «За прошлый год мы расширили сеть и структуру услуг, созданы новые рабочие места, включая парк из 30 автомашин, цеха наладки нового оборудования»);
- **увязать интересы** производителя, поставщиков сырья и потребителей в **единых циклах** производства и реализации продукции.

Тема третья. Нарабатывать **правила** добросовестной **конкуренции**. То есть:

- использовать только цивилизованные **методы** ведения **конкурентной борьбы** («Больше всего волнует вопрос конкуренции, методов ведения конкурентной борьбы»; «В одни

ворота играть нельзя: пока эта вся игра идет, у нас никогда не будет нормального цивилизованного рынка, у нас никогда не будет нормальной цивилизованной промышленности, никто не будет заниматься производством»);

- нарабатывать **правила равноправной игры на рынке** («Конкуренция должна быть равной; правила игры на рынке должны быть для всех одинаковыми»; «Что касается нездоровой конкурентной среды, извращенных и запрещенных методов ведения конкурентной агрессии, разбираться надо»);
- **совершенствоваться**, не останавливаться на достигнутом («Почему у нас получается? Да потому что я генеральный директор собственного предприятия. Я его сам родил, я его сам поднял. Я больше всех заинтересован, чтобы это предприятие работало, я его впереддвигаю, и понимаю: если остановлюсь хоть на минуту, то конкуренты начнут наступать мне на пятки»; «Развивая предприятие, мы все время держали руку на пульсе... поэтому развивались стабильно, осваивая цех за цехом, линию за линией»).

Тема четвертая. Государство должно быть **вне игры**, выступать беспристрастным **посредником** между игроками **экономического взаимодействия**. А это значит:

- осуществлять **функции контроля** над соблюдением правил игры на рынке («Государство практически устранилось от контроля за качеством»; «Снимает с себя ответственность за безопасность потребителей»; «Блеф: в нем как в капле воды отражается деформация современных рыночных отношений в регионе, в стране»; «Кто-то кому-то по каким-то причинам позволяет блефовать»);
- не диктовать и не менять условия игры, исходя из своих потребностей и интересов, **судить по правилам** («Правила игры меняются почти каждый день – сегодня одно, завтра другое, послезавтра говорят: все забыли – начинаем сначала»; «В одни ворота играть нельзя, пока такая игра продолжается, у нас никогда не будет нормального цивилизованного рынка, нормальной цивилизованной промышленности, никто не будет заниматься производством»);
- не грабить («Когда у тебя забирают практически все и с рубля оставляют пять копеек, это уже ни в какие рамки не лезет»; «Чтобы у нас произошел рост, чтобы произошел производственный бум, надо, во-первых, чтобы налоговые ставки в России были посильными»);
- не вести игры вне игрового поля («Мы должны держать огромную армию бухгалтеров, аудиторов... кого мы только сегодня не держим, чтобы нам придумали ходы против их ходов»).

Как видим, главные управляющие акционерных обществ четко очерчивают *маркетинговые границы взаимодействия экономических субъектов*, в жестких рамках которых, собственно говоря, и представляют *развитие* своих предприятий. *Конкуренцию и укрепление конкурентных позиций* на рынке они представляют как *игру по правилам*, роль *арбитра* в которой отводится *государству*.

Частные предприятия

Производственная структура, принадлежащая частному лицу, корпорации либо семье, по сложившимся в России условиям, вырастает из торгового капитала.

«Мы не стояли у руля, когда раздавали собственность, когда ее можно было приватизировать, — говорят предприниматели-производственники новой волны. — Мы не создали свое предприятие 12 лет назад, у нас не было возможности тогда брать кредиты под это направление. Мы создали свое предприятие всего 2 года назад. И реально это сделать сейчас очень сложно. Мы создали его на базе своей розничной сети.

Начинали с торговли, но уже перешли к производству. Как открыть свое предприятие — для нас было загадкой, честно говоря. Гораздо было удобнее привезти товар из-за границы, продать, получить прибыль и запустить ее в оборот. Чем мы занимались и занимаемся сейчас, по сути дела. Производство — это уже совершенно другая категория».

Каковы же намерения этой группы предпринимателей?

Тема первая. Расширять рынок и закрепляться на нем. Концепция здесь такова:

- управление производством, бизнесом строится на основе стратегии маркетинга;
- исследовали рынок, знают, что выпускать, что будет потребляться в нашей стране;
- ищут оптимальные соотношения цены и качества;
- в 33 региона страны поставляют свою продукцию, способны на большее;
- сбыт продукции осуществляют через важнейшие экономические центры страны;

- стимулы большие: зарабатывают деньги и дают заработать своим работникам. Заработная плата самая высокая в отрасли.

Тема вторая. Развивать производство, **повышать конкурентные свойства продукции:**

- создают филиалы в других городах – Ростове, Москве;
- конкурентные качества продукции повышают за счет постоянного улучшения потребительских свойств;
- новые модели изготавливаются по современным западным образцам и российского сырья высокого качества.

Тема третья. Учиться на **мировых образцах**, высоко поднимать **собственную марку:**

- учатся работать у западных менеджеров;
- считаются одной из лучших фирм-производителей в России;
- потребители признают высокий стандарт продукции, модели которой соответствуют мировым образцам, по качеству используемого сырья нередко превосходят их.

Тема четвертая. Ломать **бюрократические барьеры**, обретать независимость:

- не раз говорили о том, что требуется торговое представительство города и области в Москве. Зато заинтересовались ростовчане и стали представлять наши интересы в столице;
- могут производить значительно больше продукции, но не позволяют существующие производственные площади. На месте вопрос решить не удалось, развернули в другом регионе филиал, в 2,5 раза превосходящий головное предприятие;
- для развития производства необходимы длинные кредиты, а их не дают. Берут короткие в коммерческом банке, запускают их в торговлю, оборачивают и потом уже полученные собственные средства инвестируют в развитие производства.

Подводя черту, хочу отметить, что менеджеры частных предприятий, как и их коллеги из акционерных обществ работают в четко определенном и апробированном маркетинговом пространстве, производя российскую продукцию для россиян по европейским стандартам. Конкуренцию и укрепление конкурентных позиций на рынке они представляют как право сильного игрока навязывать свою стратегию и тактику игры по правилам. При этом занимают неза-

висимую позицию по отношению к государству: если здесь чиновники не могут или не хотят помочь, но для предприятия, для бизнеса выгодно – сделаем в другом месте, где создадим и новые рабочие места, и произведем дополнительные налоги...

А теперь попытаемся ответить на ранее поставленный вопрос: изменилось ли за годы экономической трансформации сознание управленцев?

Итак, чего хотел **советский директор**?

- ✓ Грамотных управленцев отраслевого и государственного уровней;
- ✓ соблюдения законов;
- ✓ учета интересов предприятия;
- ✓ ориентироваться на потребительский спрос.

Чего хочет современный **директор в государственном секторе** 15 лет спустя?

- Государственной промышленной политики;
- государственной стратегии промышленного развития;
- участия в конкурентной борьбе единым фронтом;
- создания эффективной инновационной среды;
- смены формы собственности;
- личного участия в собственности руководимого предприятия.

В акционерных обществах высшие менеджеры намерены действовать в другом направлении:

- в четко очерченных маркетинговых границах;
- развивать свои предприятия за счет расширения ассортимента, повышения конкурентоспособности;
- укреплять взаимодействие с экономическими субъектами своего рыночного поля;
- укреплять на рынке конкурентные позиции своих предприятий;
- играть по правилам при посреднической роли государства.

И, наконец, частные предприниматели хотят:

- определяться, апробировав маркетинговое пространство;
- производить продукцию по высоким стандартам;
- укреплять собственные конкурентные позиции;
- навязывать сильную стратегию и тактику по правилам игры;
- проводить независимую от государства политику на рынке, ломать бюрократические барьеры.

Первое, что обращает на себя внимание: бывший советский и современный унитарный директора хотят того, чего у них нет и, в принципе, им самим не понятно, насколько осуществимо желаемое. Не зависит от директора предприятия назначение государственных чиновников разного уровня), – с одной стороны. А с другой – это очень субъективная оценка. И желание, чтобы учитывались интересы предприятия в системе государственного тотального планирования, как показала практика, невозможно реализовать. Аналогично рассуждение о централизованной промышленной политике и государственной стратегии, едином фронте в конкурентной борьбе. Сознание директоров унитарного сектора (и советского, и современного российского) ориентируется не на внутренние факторы производства, не на факторы окружающей маркетинговой среды, а апеллирует к внешним, политическим ресурсам. И даже вполне объяснимое стремление современных директоров этого сектора экономики приватизировать предприятия – за пределами их компетенции. Возможно, потому, что высшие руководители предприятий в этой сфере играют не на своем поле, подавляющее большинство современных унитарных предприятий находится в состоянии банкротства.

Руководители предприятий негосударственного сектора изъясняются совершенно другими категориями. Их намерения направлены на развитие производства и освоение рыночного пространства, т. е. тех ресурсов, которые находятся в их компетенции. Они по-разному могут относиться к политическому ресурсу, к взаимодействию с государством и властью, но такое их отношение созревает из реальных условий хозяйственной практики.

Так что, на мой взгляд, сознание в общественной голове российского топ-менеджмента не только изменилось, но и продолжает стремительно меняться, но только по сегментам: в одном полушарии – политическая позиция, а в другом – тема для дальнейшего анализа и размышления.

Продолжение в следующем номере

В статье на основе данных мониторинга предприятий, проводимого Банком России, характеризуются типы инвестиционной стратегии российских предприятий.

Результаты такого исследования, возможно, окажутся полезными кредитным организациям, цивилизованно выстраивающим свои отношения с предприятиями-клиентами для выявления перспектив последних, поскольку изучение менеджмента предприятия как основы принятия решений в инвестиционной сфере, несомненно, важнее, чем оценка его сегодняшнего положения, если речь идет о длительных партнерских отношениях. Результаты подобных исследований могут составить основу для выработки стратегических положений структурной политики, прежде всего, на региональном уровне.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

О. В. МИХАЛЕВ,

кандидат экономических наук,

начальник отдела экономического анализа и мониторинга

предприятий экономического управления

Главного управления Центрального банка

Российской Федерации по Омской области

Проблема инвестиций в реальном секторе не нова и по своей значимости стоит в одном ряду с другими проблемами экономического роста, в том числе с поставленной задачей удвоения ВВП. Между тем, чтобы оценить те процессы, которые препятствуют ускоренному развитию экономики, необходимо спуститься на микроэкономический уровень – проанализировать инвестиционную активность предприятий.

Важнейшей характеристикой предприятия является его инвестиционная стратегия (ИС). Зачастую она формируется случайным образом. На основании данных мониторинга предприятий¹ можно проанализировать самопозиционирование предприятий в поле инвестиционных стратегий.

¹ Степанов Ю. В. Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России. ЭКО, 2001. № 9–10.



Хочу отметить, что оценки, приведенные в статье, выражают исключительно точку зрения автора и не могут рассматриваться как рекомендации Банка России или Главного управления Банка России по Омской области.

Типы инвестиционных стратегий

Одним из основных признаков, характеризующих инвестиционную деятельность предприятия, является цель этой деятельности, которая, как показал мониторинг, есть отражение мотива инвестиционной активности². Классификация инвестиционных стратегий предприятий по данному критерию предполагает выделение так называемых «чистых» (если мотив единственный) и «смешанных» инвестиционных стратегий (если указано более одного мотива). Общее количество возможных типов стратегий весьма велико даже в рамках мониторинга, ограничивающего число предлагаемых в анкете мотивов³. Тем не менее анализ массива данных (более 2600 анкет), накопленный за последние четыре года, позволяет выделить типичные инвестиционные стратегии, используемые предприятиями Омской области чаще других (рис. 1).

Типичными оказались все «чистые» стратегии, а из смешанных – мотивированные как «поддержание мощностей с интенсификацией и модернизацией производства», «расширение производства с обновлением продукции» (отметим, что их используют⁴ даже несколько чаще, чем «чистые» инвестиционные стратегии, соответствующие второму мотиву), «интенсификация и модернизация производства с его расширением» и «поддержание мощностей с обновлением продукции». Остальные типы в поле инвестиционных стратегий практически не встречаются.

² Положение Банка России № 186-П «О проведении мониторинга предприятий Банком России», Приложение 1. Инвестиционная анкета, вопросы № 16–21.

³ Оставляя за рамками настоящего исследования пассивную ИС (предприятие, отметив повышение инвестиционной активности, игнорирует блок вопросов о ее мотивации), получаем 63 различных типа ИС: $2^6 - 1$, где 6 – количество мотивов в анкете.

⁴ Отражается удельным весом предприятий, использующих данный тип ИС, в общем количестве инвестиционно-активных участников опросов.

Мотивы инвестиций	Поддержание мощностей	Расширение существующего производства	Интенсификация и модернизация производства	Выпуск новой продукции	Привлечение заемных средств	Получение дохода от финансовых инвестиций		
Поддержание мощностей	Консервативная							
Расширение существующего производства	Экспансивная							
Интенсификация и модернизация производства	Консервативно-интенсивная	Экспансивно-интенсивная						
Выпуск новой продукции	Консервативно-прогрессивная	Экспансивно-прогрессивная	Прогрессивная	Заемная	Студная			
Привлечение заемных средств								
Получение дохода от финансовых инвестиций								

Рис. 1. Классификация (поле) основных инвестиционных стратегий предприятий (интенсивность заливки ячеек пропорциональна уровню использования стратегии)

Если ранжировать мотивы инвестиционной активности по их «прогрессивности», от относительно консервативного «поддержания мощностей» и до «выпуска новой продукции», то типы «чистых» инвестиционных стратегий можно определить как:

- 1) **консервативная** (соответствующий мотив инвестиционной активности – «поддержание мощностей») в среднем за рассматриваемый период применялась около 25% инвестиционно-активных из примерно 250 обследованных в 2000–2003 гг. предприятий региона;
- 2) **экстенсивная** («расширение существующего производства») – около 13%;
- 3) **интенсивная** («интенсификация и модернизация производства») – около 9%;
- 4) **прогрессивная** («выпуск новой продукции») – около 4%.

К «смешанным» типам стратегий относятся:

- 5) **консервативно-интенсивная** («поддержание мощностей с интенсификацией и модернизацией производства») – 8%;
- 6) **экстенсивно-прогрессивная** («расширение производства с обновлением продукции») – более 5%;
- 7) **экстенсивно-интенсивная** («расширение производства с его интенсификацией и модернизацией») – около 5%;
- 8) **консервативно-прогрессивная** («поддержание мощностей с обновлением продукции») – около 3%.

Доля типов стратегий, связанных с активностью предприятий на финансовых рынках, весьма заметна. Заемную стратегию с мотивацией «привлечение заемных средств» используют почти 5% участников мониторинга, ссудную с мотивацией «получение дохода от финансовых инвестиций» – около 3%.

Выбор инвестиционной стратегии

Анализ факторов, заложенных в инвестиционной анкете в качестве ограничителей роста производства⁵, показал, что они могут влиять и на выбор инвестиционной стратегии предприятия.

⁵ Положение Банка России № 186-П «О проведении мониторинга предприятий Банком России», Приложение 1. Инвестиционная анкета, вопросы № 4–9.

Сопоставляя долю предприятий, указавших на конкретный фактор в рамках каждого типа стратегий, со средними значениями этого показателя по всей совокупности анкет (рис. 2), видим следующую закономерность.

«Чистые» инвестиционные стратегии предприятия выбирают в связи с повышенным влиянием единственного фактора (исключение составляет заемная стратегия). Консервативная стратегия связана с повышенным недостатком оборотных денежных средств, экстенсивная определяется в большей степени дефицитом квалифицированного персонала, интенсивная обусловлена повышенным уровнем конкуренции с импортной продукцией, прогрессивная – недостатком спроса (как и ссудная стратегия, но последняя – при меньшем влиянии прочих факторов).

Недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности как фактор предпочтения конкретной инвестиционной стратегии связан в большей степени с выбором консервативно-прогрессивной, а не заемной стратегии. По нашему мнению, это обусловлено некоторой противоречивостью мотивов инвестиционной активности «поддержание мощностей» и «выпуск новой продукции». Заемная стратегия выбирается предприятиями при большем дефиците спроса, чем при выборе консервативно-прогрессивной стратегии, и меньшем – необходимого оборудования.

Недостаток денежных поступлений для финансирования инвестиционной деятельности с большей вероятностью ведет к выбору консервативно-интенсивной инвестиционной стратегии, и это закономерно. Выбор прогрессивной или экстенсивно-прогрессивной стратегии определяется высоким уровнем ограничений со стороны спроса. На наш взгляд, в этих условиях более рациональна консервативно-прогрессивная стратегия, которая предполагает обновление номенклатуры, но не ее расширение с сохранением не пользующейся спросом продукции, как экстенсивно-прогрессивная ИС. Последней оказывают предпочтение в случае большего дефицита необходимого оборудования и профессиональных кадров, несмотря на больший, чем при выборе прогрессивной формы, дефицит оборотных денежных средств.

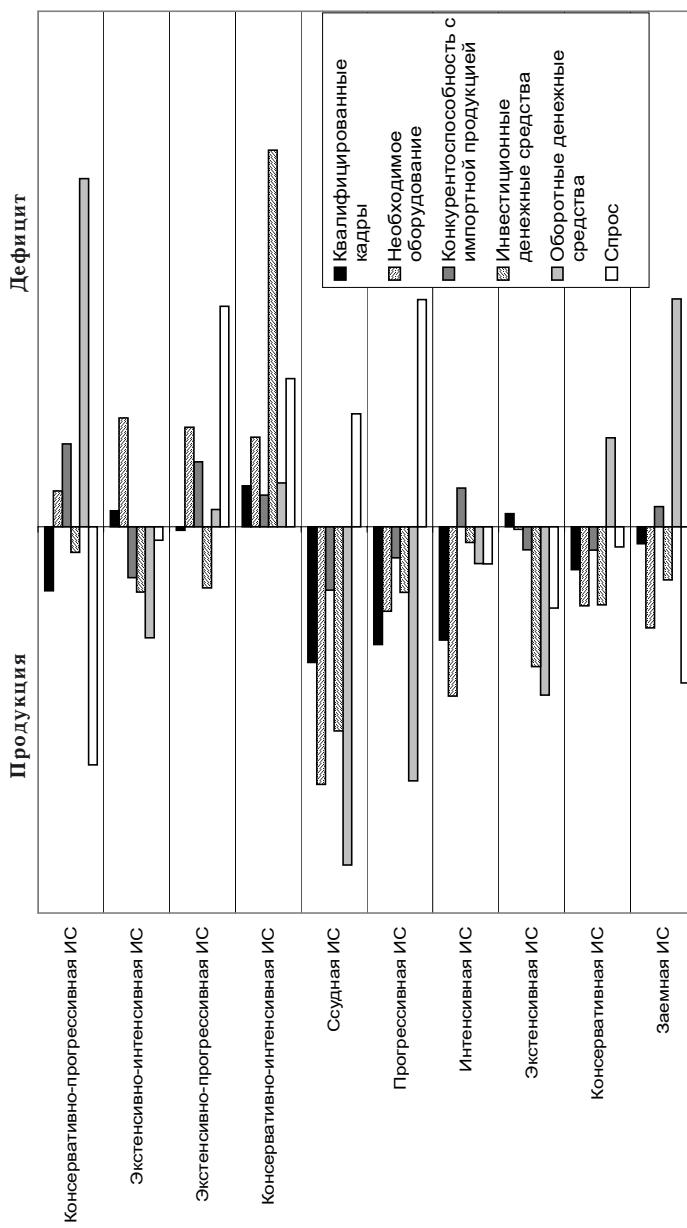


Рис. 2. Влияние факторов производственной динамики (отклонение от средних) на инвестиционную стратегию

Консервативно-прогрессивная ИС предполагает пониженную конкурентоспособность по сравнению с импортной продукцией на фоне повышенного дефицита оборотных денежных средств. Недостаток квалифицированной рабочей силы обуславливает в большей степени выбор консервативно-интенсивной ИС.

Оптимальные инвестиционные стратегии

В рамках данного исследования под оптимальной инвестиционной стратегией понимается такое инвестиционное поведение предприятия (или тип стратегии), при котором заявленные цели (мотивы) адекватны способам их достижения (то есть формам инвестиций и источникам финансирования). Показателем адекватности мер, в конечном счете, служит самооценка изменения финансового состояния предприятия. Очевидно, что кредитные организации могут учитывать данную характеристику инвестиционной стратегии клиента в своей кредитной политике.

Предприятия, использующие **консервативно-интенсивную** ИС, больше инвестируют в здания, сооружения, машины и оборудование, меньше всех производят финансовых вложений⁶. При этом они испытывают наиболее сильный дефицит инвестиционных денежных ресурсов, несмотря на самую активную амортизационную политику и получение средств по лизингу. Это обусловлено минимальными бюджетными источниками и незначительным обращением к банковскому кредиту. Учитывая, что данный тип стратегии сопровождается постоянным улучшением финансового положения предприятия (то есть является единственным стабильным оптимальным типом из «смешанных» инвестиционных стратегий), кредитные организации, по нашему мнению, могут быть заинтересованы в оказании кредитной поддержки для усиления инвестиционной активности подобных предприятий.

⁶ Здесь и далее: если особо не оговаривается, сравнение производится между группами предприятий с различными типами инвестиционных стратегий.

Предприятия – приверженцы **экстенсивно-прогрессивной** ИС при минимальных инвестициях в здания и сооружения нерационально много средств отвлекают в финансовые инвестиции. Они не имеют бюджетной поддержки своей инвестиционной деятельности, также слабо используют амортизационные ресурсы, но весьма активно – банковские кредиты. Финансовое положение таких предприятий, по их оценкам, стало улучшаться лишь с середины 2001 г., оставаясь при этом на низком уровне относительно средних показателей по всей выборке.

Предприятия с **экстенсивно-интенсивной** ИС отличаются наибольшими инвестициями в машины и оборудование и наименьшими долгосрочными финансовыми вложениями, в том числе и в дочерние компании. Они достаточно инвестируют в здания и сооружения, используют лизинг (аренду), и равно активно – все источники финансирования. Такая политика начала положительно сказываться на их финансовом положении с 2002 г., когда темпы его улучшения стали самыми интенсивными на фоне иных стратегий.

Применение **консервативно-прогрессивной** ИС сопровождается наибольшими вложениями в лизинг (аренду) и дочерние компании, при этом средства от лизинга (аренды) абсолютно не используются в качестве источников финансирования инвестиций. Эти предприятия характеризует наибольшее получение средств по целевым государственным программам. Обращает на себя внимание противоречие между формами, источниками инвестиций и заявленными инвестиционными целями (напомним, что у этой категории предприятий максимальный дефицит даже текущих денежных средств), связанное с высокой нестабильностью финансового состояния подобных предприятий.

Для **прогрессивной** ИС свойственны минимальные вложения в машины/оборудование и достаточно высокие – в лизинг (аренду). Такие предприятия наиболее активно используют прибыль в качестве источников финансирования, при этом амортизационных средств и банковских кредитов привлекают мало. В условиях пониженного спроса на продукцию

такая стратегия, в общем, рациональна, хотя формы ее проявления не совсем соответствуют целям. И это подтверждает общая тенденция ухудшения финансового положения данных предприятий, которое изначально было самым лучшим в разрезе «чистых» инвестиционных стратегий. Впрочем, оно так и остается одним из лучших; кроме того, в последнее время появилась слабая тенденция к его улучшению.

Интенсивная ИС отличается существенными и результивными вложениями в лизинг (аренду), активным использованием амортизации и бюджетных средств как источников финансирования, но небольшим – кредитов и займов. Финансовое положение этих предприятий заметно улучшилось в 2001–2002 гг., но вновь, как и в 2000 г., стало ухудшаться в 2003 г.

Экстенсивная ИС связана с высоким уровнем вложений в дочерние предприятия; источником инвестиций в данном случае выступает повышенное бюджетное финансирование. Банки также активно кредитуют инвестиционную деятельность этих предприятий, несмотря на то, что заметное улучшение их финансового положения проявилось только с середины 2001 г., а средние показатели несколько улучшились только в 2003 г.

Консервативная ИС используется предприятиями на уровне не выше среднего. С финансовой точки зрения обращает на себя внимание низкий уровень использования прибыли. При этом финансовое положение применяющих эту стратегию предприятий немногим выше среднего по выборке и стабильно. В то же время кредитным организациям стоит учитывать тенденцию ухудшения финансового состояния таких предприятий, проявившуюся в 2003 г.

Инвестиционное поведение предприятий

Анализ показал, что в течение четырех последних лет инвестиционные предпочтения предприятий кардинально не менялись. Тем не менее определенные тенденции существуют, а их направленность свидетельствует о некотором по-

вышении качества инвестиционной политики предприятий; со временем они выбирают более эффективные, оптимальные стратегии.

В использовании консервативной ИС наблюдался некоторый подъем в 2001 г. (до 26%), но на конец рассматриваемого периода его уровень практически не отличался от начального – 22–23%. Обратная динамика наблюдалась в тенденции применения интенсивной ИС: 13–14% в начале и конце периода при снижении использования до 7% в 2001–2002 гг.

Доля предприятий, использующих экстенсивную ИС, выросла с 5% до 18%. Этот рост, как свидетельствуют результаты корреляционного анализа, происходил за счет замещения наиболее «продвинутых» – интенсивной, прогрессивной и ссудной ИС. Использование двух последних в 2000–2003 гг. сократилось с 9% до 1% и с 3,5% до 2%, соответственно.

Заемную ИС относительно стабильно применяли 5% предприятий, консервативно-интенсивную – 8%. Несколько вырос уровень использования экстенсивно-интенсивной ИС (на 3% по тенденции), а экстенсивно-прогрессивной и консервативно-прогрессивной ИС – наоборот, на 2% уменьшился.

Формальные признаки инвестиционных стратегий

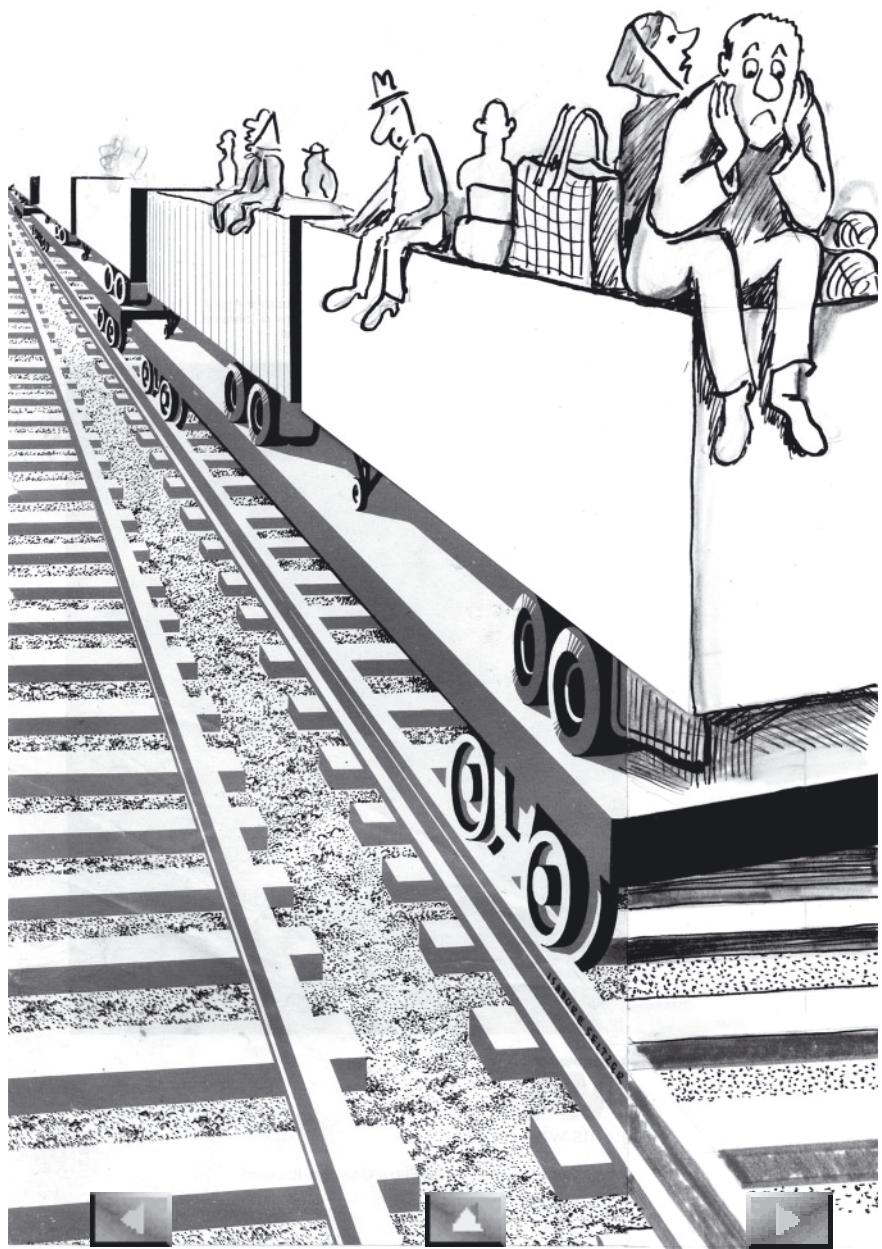
Распределение предприятий, использующих конкретный тип инвестиционной стратегии, в разрезе нижеследующих признаков может заинтересовать кредитные организации в плане предварительного анализа своей клиентуры.

Отраслевая принадлежность. Консервативная ИС в большей мере, чем в среднем по выборке, присуща сельскохозяйственным предприятиям и существенно меньше – торговым организациям. Экстенсивная ИС также пользуется высокой популярностью у аграриев, но намного реже применяется в промышленности, предприятия которой активнее, чем в среднем, используют прогрессивную ИС, а также экстенсивно- и консервативно-прогрессивные ИС.

Консервативно-интенсивной ИС больше придерживаются в сфере транспорта и торговли, экстенсивно-интенсивной ИС – в сфере торговли. Наиболее продвинуты в финансовых инвестициях предприятия транспорта и связи; заемщиками выступают чаще, чем в целом по хозяйству, сельскохозяйственные, строительные и торговые организации.

Категория предприятия. Если структура «консерваторов» в разрезе величины капитала почти не отличается от средней по всей выборке, то из остальных типов относительно близка к ней лишь интенсивная ИС. Крупные предприятия, с активами более 1 млрд руб., предпочитают «смешанные» стратегии, особенно, консервативно-интенсивную и консервативно-прогрессивную. Средние по размерам активов участники мониторинга (от 100 млн до 1 млрд руб.) склонны к экстенсивно-прогрессивной, интенсивной и прогрессивной инвестиционным стратегиям. Напротив, малые предприятия, активы которых не превышают 100 млн руб., особо часто руководствуются экстенсивной ИС. Они же являются самыми многочисленными потребителями долгосрочных финансовых ресурсов и предпочитают при этом заемную ИС. Поставщиками же ресурсов выступают средние предприятия, чаще других прибегающие к ссудной ИС.

Форма собственности. Консервативную ИС больше используют частные предприятия в форме акционерных обществ (АО), экстенсивную – общества с ограниченной ответственностью (ООО). Государственные предприятия федерального (ФГУП) и муниципального подчинения (МП) более других применяют интенсивную ИС. Кроме того, ФГУП чаще представлены пользователями консервативно-интенсивной и консервативно-прогрессивной (наряду с ОАО), экстенсивно-прогрессивной ИС (наряду с ООО). Экстенсивно-интенсивная ИС используется чаще ЗАО и ООО, а прогрессивная – ОАО и ООО. Поставщиками инвестиционных ресурсов выступают МП и ОАО, в основном для ЗАО.



Законодательная база для реализации «Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте» предусматривает создание акционерных компаний по перевозке грузов и компаний пассажирских перевозок. Это означает, что основной источник возмещения убытков от пассажирских перевозок – перекрестное субсидирование – ликвидируется.

МПС предлагает разрешить проблему проверенным способом – повышением пассажирских тарифов. Но при низкой платежеспособности населения погашение убытков автоматически перекладывается на бюджет.

Автор статьи видит выход во введении специального налога на прибыль от грузовых перевозок в федеральный бюджет с целью направления полученных от него средств на дотации пассажирским компаниям. При этом основной пакет акций ОАО «Российские железные дороги» должен принадлежать государству.

Реформа железнодорожного транспорта перекладывает убытки на бюджет

А. Н. ТОЛСТИКОВ,
Научно-исследовательский финансовый институт
Минфина России,
Москва

Убыточность пассажирских перевозок железнодорожного транспорта серьезно сказывается на финансовых ресурсах и бюджете страны. Возникло такое положение из-за кризисных явлений в отрасли и пересмотра сложившихся внутриотраслевых финансовых отношений, что нашло свое отражение в ряде постановлений правительства РФ и федеральных законов. Однако последние не внесли порядка во взаимоотношения железнодорожного транспорта с бюджетной системой.

Почему?

Источниками финансирования железнодорожного транспорта являются: 1) доходы от перевозок пассажиров и оказываемых услуг, 2) бюджетные ассигнования, 3) прибыль от грузовых перевозок.

Исторически финансовая система железнодорожного транспорта строилась по принципу: низкие тарифы на пассажирские перевозки и высокие – на перевозку грузов. Проблема расходов по пассажирским перевозкам решалась преимущественно двумя способами – повышением пассажирских тарифов и перекрестным финансированием. Кризис начала 90-х годов привел к тому, что до 1997 г. железнодорожный транспорт практически не имел прибыли и средств на капитальные вложения.

В марте 1995 г. законодательно меняются сложившиеся взаимоотношения между бюджетной системой и железнодорожным транспортом: выходит Постановление правительства «О мерах по упорядочиванию государственного регулирования цен (тарифов)». Суть его сводится к следующему. Тарифы на перевозки пассажиров в пригородном сообщении устанавливают региональные власти, и, если при этих тарифах у железных дорог образуются убытки, они покрываются из средств регионального бюджета. Покрытие убытков за счет доходов по грузовым перевозкам, т. е. перекрестное финансирование, не предусматривается.

В последующие годы у МПС появляется значительная прибыль, а рентабельность грузовых перевозок достигает 40–50%. Постановление продолжает действовать в ситуации, когда у МПС денег много, а в бюджетах регионов – мало. Между сторонами возникают «неформальные отношения», связанные с регулированием тарифов и выплатами компенсаций. Региональные власти компенсируют часть убытков по пригородным пассажирским перевозкам, но руководство железных дорог требует повысить тарифы на пассажирские перевозки с тем, чтобы покрыть или уменьшить дополнительной выручкой некомпенсированные убытки. Региональные власти, как правило, вынуждены соглашаться. Поэтому **железные дороги не только инициируют повышение тарифов, но и фактически участвуют в их регулировании**. Таким образом, отношения между сторонами на деле складываются иначе, чем прописано в Постановлении правительства 1995 г.

Вторая сложность во взаимоотношениях связана с компенсацией потерь возможных доходов, обусловленных перевозкой пассажиров, имеющих льготы на оплату проезда в соответствии с федеральными и региональными законами о социальной защите граждан (законы «О ветеранах», «О милиции», «О социальной защите инвалидов РФ» и др.). Льготы предоставлены также указами президента: «О законе о военнослужащих», «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» и др.

Представленные льготы должны возмещаться за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. Из федерального бюджета выделяются субсидии, субвенции и дотации в качестве финансовой помощи субъектам Федерации на реализацию отдельных законов. Поскольку в каждом законе предусматриваются льготы по некоторым видам социальной помощи, и льгота по оплате проезда на транспорте – только одна из них, то доля субсидий, приходящихся на компенсацию уменьшения доходов по перевозкам пассажиров, имеющих льготы, определяется администрацией региона. Другая часть средств на эти цели выделяется из региональных бюджетов. Средства приходится делить между всеми видами транспорта. Жестких обязательств погасить всю сумму выпадающих доходов по пассажирским перевозкам нет. Размер компенсаций определяется в процессе переговоров.

Законодательные нормативные акты приходится дополнять договорами или соглашениями администраций регионов с руководством железных дорог по финансовым проблемам пассажирских перевозок.

В первой части договора (соглашения) администрация, как правило, обязуется выполнить прописанные законом меры:

- компенсировать выпадающие доходы, возникающие вследствие регулирования администрацией тарифов на пассажирские перевозки или предоставления льгот на проезд пассажиров в пригородном сообщении;
- осуществлять регулирование тарифов на пригородные перевозки пассажиров с учетом предложений руководства железной дороги.

Во второй части договора принимаются дополнительные «компенсационные» обязательства:

- устанавливать экономически обоснованные тарифы на электроэнергию, потребляемую железнодорожным транспортом (электротяга поездов);
- оказывать содействие по принятию в муниципальную собственность объектов социальной инфраструктуры и жилых помещений;
- осуществить реструктуризацию задолженности предприятий железнодорожного транспорта по налогам и сборам, а также пеням и штрафам;
- выделить ассигнования на приобретение подвижного состава, на строительство и реконструкцию путепроводов, вокзалов, станций и др.;
- предоставить льготы по налогам.

Эти меры второй части договора уменьшают доходы бюджета и увеличивают финансовые ресурсы железнодорожных дорог, в частности через снижение расходов по перевозкам.

Рассмотрим примеры тарифного регулирования и бюджетных компенсаций железнодорожному транспорту в отдельных субъектах Федерации.

Пример первый

Договор о взаимодействии администрации Краснодарского края и ФГУП «Северо-Кавказская железная дорога» на 2003 г. составлен по типовой схеме.

Импульсом к регулированию тарифов на пригородные перевозки явилась служебная записка Департамента по транспорту и связи Краснодарского края на имя главы администрации от 04.10.2002 г., в которой сообщается, что «Краснодарским филиалом ФГУП “Северо-Кавказская железная дорога” в связи с ростом убытков в пригородном пассажирском сообщении внесено предложение об увеличении межзонного тарифа до 3,20 руб., т. е. увеличить на 33% действующий в настоящее время тариф, утвержденный постановлением главы администрации от 14.12.2001 г. в размере 2,40 руб.».

Новый тариф вводится формально администрацией края, а фактически продиктован железной дорогой. У администрации нет средств, чтобы оплатить убытки, предъявленные железной дорогой в соответствии с Постановлением пра-

вительства «О регулировании цен (тарифов)». Поэтому филиал ФГУП сделал «предложение, от которого нельзя отказаться». Сказанное не означает, что требование железнодорожников незаконно или чрезмерно, оно просто не регламентируется законом.

Финансовые результаты по пригородным перевозкам на конец 2002 г. оценивались следующим образом. Выпадающие доходы от межтарифной разницы должны составить 166,4 млн руб. При увеличении с 1 сентября межзонного тарифа до 3,20 руб. убытки снизились почти на 5 млн руб. Это сумма вклада пассажиров. Чтобы полностью погасить убытки, тариф должен быть увеличен в 7,7 раза – до 18 руб. Величина при существующих доходах населения просто запредельная.

Администрация края, увеличив тарифы на 30%, снизила убытки железной дороги на 3%. Остальные 161,5 млн руб. не компенсируются ассигнованиями из бюджета.

Кроме этих убытков, Краснодарский филиал ФГУП «Северо-Кавказская железная дорога» теряет доходы на перевозке пассажиров, имеющих льготы по федеральным и краевым законам, и исчисляет их в размере 11,6 млн руб. Средства из краевого бюджета на их компенсацию были выделены полностью.

Остальные убытки Краснодарского филиала покрывались в рамках финансовой системы МПС. Из средств МПС возмещены расходы по перевозкам железнодорожников, студентов и школьников. Основными источниками погашения убытков являются доходы по грузовым перевозкам Краснодарского филиала «Северо-Кавказской железной дороги», а также централизованные средства МПС.

В итоге расклад таков: население через повышение тарифов погашает убытки в текущем году в размере 20 млн руб., а бюджет региона выделяет 15 млн руб. на дотации. Прямыми денежными выплатами из средств краевого бюджета компенсируется 7,5% убытков по пассажирским пригородным перевозкам. Плата за проезд и компенсация убытков в сумме покрывают 16% расходов по пригородным перевозкам. Это самый низкий уровень по регионам.

При этом надо учесть, что в краевом бюджете на 2003 г. предусматриваются средства на приобретение железнодорожного подвижного состава в размере 63 млн руб. Если бюджет будет в этой части исполнен, то более трети

убытков будет компенсировано бюджетными средствами. Однако можно предположить, что в связи с акционированием Краснодарского филиала «Северо-Кавказской железной дороги» и созданием акционерной дирекции пассажирских перевозок данная статья расходов будет пересмотрена.

Пример второй

Московский регион имеет самые высокие показатели по возмещению расходов по пригородным перевозкам.

Правительство Москвы заключило два соглашения о социально-экономическом сотрудничестве: с Московской и с Октябрьской железными дорогами. В обоих договорах особый упор сделан на меры, ведущие к уменьшению расходов железных дорог.

В качестве возмещения убытков Московской железной дороги, связанных с организацией пригородного сообщения, правительство Москвы обязуется:

- осуществить приемку в собственность города от Московской железной дороги жилищного фонда площадью в 31,3 тыс. кв. м по фактическому состоянию, а также объектов социально-культурного назначения;
- сохранить дифференцированные тарифы на электроэнергию;
- провести реструктуризацию задолженности по налогам и сборам;
- сохранить для Московской железной дороги льготу по налогу на имущество (вместо установленного налога до 2% взимается 1%).

Относительное понижение тарифа на электроэнергию для железнодорожного транспорта на 1% дает снижение затрат на 0,08% и, соответственно, является вкладом в уменьшение убытков по перевозкам пассажиров.

Реструктуризация задолженности по платежам в бюджет проведена по постановлению правительства Москвы от 14.05.2002 г. и Постановлению правительства РФ от 25.12.2001 г. Реструктурируемая задолженность ФГУП «Московская железная дорога» составляет 1547,8 млн руб.; ФГУП «Октябрьская железная дорога» – 372,9 млн руб.

В 2002–2006 гг. погашается ежегодно по 17% от суммы задолженности, в 2007 г. – всей оставшейся суммы.

Таким образом, Москва предоставляет в пользование железнодорожному транспорту значительные финансовые средства на пятилетний период.

В законе Москвы «О ставках и льготах по налогу на имущество предприятий» от 20.02.2002 г. в статье 1 записано: «Ставка налога устанавливается в размере 2,0% от налогооблагаемой базы». Поскольку в Налоговом кодексе прописано, что налогооблагаемое имущество облагается ставкой налога до 2%, ее можно применять региональными органами в интервале от 0 до 2%. Московское правительство установило:

«Ставка на имущество уменьшается на 50% для предприятий наземного железнодорожного транспорта общего пользования в части стоимости находящихся на балансе производственных основных средств транспорта.

Обязательным условием предоставления налоговой льготы является направление льготируемых средств на приобретение подвижного состава для пригородных перевозок».

Следовательно, можно сказать, что из бюджета Москвы выделяются средства на финансирование капитальных вложений в пригородные перевозки. Их размер определяется разницей между величинами налога на имущество по ставкам 2% и 1%. По основным производственным фондам Московской железной дороги и Московского филиала Октябрьской железной дороги эта величина составляет более 400 млн руб.

Наряду с этим предусматривается регулирование тарифов.

Правительство Москвы, как записано в договоре, «соглашает повышение тарифов на проезд в электропоездах на 30%», что означает не что иное, как согласие на требование МПС о повышении тарифа, который, заметим, превышает средний по России, и тем самым снижает давление на бюджет в части компенсации убытков по пассажирским перевозкам.

В результате компенсация убытков по пригородным пассажирским перевозкам вместе с платой пассажиров на 96% погашает расходы железнодорожного транспорта.

При этом следует принять во внимание финансовые возможности Москвы, где средний уровень доходов населения на порядок выше, чем в большинстве регионов, так же, как и доходы бюджета, приходящиеся на душу населения.

Правительство Московской области выделило из бюджета 123 млн руб. на компенсацию потерь доходов железных дорог по перевозкам льготных категорий пассажиров. В Министерстве транспорта и связи считают, что иных средств

из бюджета железнодорожному транспорту не должно выделяться.

Пассажиры и бюджет Московской области возмещают половину расходов по пригородным перевозкам.

Пример третий

В некоторых субъектах Федерации, вопреки имеющимся возможностям, тарифы установлены на довольно низком уровне, так же, как и компенсации из бюджета. Правительство Республики Татарстан установило пригородный тариф на довольно низком уровне – 2,26 руб. за 10 пассажиро-км при себестоимости 10 руб. Следовательно, на 10 пассажиро-км убытки составляют 7,74 руб.; компенсации из бюджета – 3,54 руб., т. е. возмещается 45,7% убытков. Оставшиеся 54,3% убытков покрываются перекрестным субсидированием из доходов железнодорожного транспорта.

Татарстан – республика не бедная, по доходам бюджета на одного человека уступает только Тюменской области и Москве. Можно заключить, что у данного субъекта Федерации имеются резервы для компенсации большей доли убытков по пригородным перевозкам.

Однако у значительного большинства регионов возможности увеличить компенсации очень ограниченные, поскольку душевые денежные доходы населения находятся в диапазоне 1000–1500 руб., а финансовые ресурсы бюджетов на одного человека в 5–7 раз ниже московских.

Перекрестное субсидирование – основной источник компенсации убытков пассажирских перевозок

В среднем по регионам России платежами пассажиров и компенсациями из бюджетов субъектов Федерации оплачивается 60% расходов по пригородным перевозкам. Первые составляют примерно 25%, вторые – 35%.

Убытки покрываются выплатами из бюджетов на 45%, остальная доля убытков погашается прибылью от грузовых перевозок. За счет того же источника почти полностью погашаются убытки по пассажирским перевозкам в дальнем

сообщении. Убыточность пассажирских перевозок, которая образуется из-за того, что при нынешних тарифах на пассажирские перевозки выручка железных дорог не покрывает расходы. И это проблема не только нашей страны. Такова мировая практика – в странах Европы, в США и Канаде пассажирские перевозки тоже дотируются из бюджетов.

Российская специфика заключается в том, что при Советской власти весь железнодорожный транспорт принадлежал государству, и потому рентабельность его определялась по общей балансовой прибыли. Тарифы на грузовые перевозки устанавливались на высоком уровне с таким расчетом, чтобы обеспечить нормальную (среднюю) рентабельность отрасли не ниже рентабельности отраслей промышленности.

С 1997 г. железнодорожный транспорт – высокорентабельная отрасль (табл. 1).

Таблица 1

Экономические показатели по пассажирским перевозкам, млрд руб.

Показатель	2000	2001	2002
Доходы от перевозок	220	304	419
Балансовая прибыль от перевозок	47	47	26
Рентабельность перевозок, %	26	18	7

В 2002 г. доходы от перевозок (грузов и пассажиров) выросли по отношению к предыдущему году на 30%. Однако балансовая прибыль от перевозок оказалась в два раза меньшей, чем в 2001 г., из-за высоких эксплуатационных расходов. Тем не менее рентабельность отрасли держалась на уровне 7%. В предыдущие годы она была значительно выше уровня рентабельности отраслей промышленности. В 2003 г. прибыль и рентабельность, по предварительным данным, увеличились до уровня 2001 г. (табл. 2).

Рост убытков от пассажирских перевозок до 56 млрд руб. определил значительное повышение расходов – 101 млрд руб.

Убыточность пригородных перевозок составила 23 млрд руб., а перевозок в дальнем сообщении – 33 млрд руб.

Таблица 2

Доходы и убытки от пассажирских и грузовых перевозок, млрд руб.

Показатель	2000	2001	2002
<i>Пассажирские перевозки</i>			
Доходы	22	35	45
Убытки	-15	-34	-56
<i>Грузовые перевозки</i>			
Доходы	250	283	374
Прибыль	45	84	82
Рентабельность, %	44	42	28

Из прибыли, полученной от грузовых перевозок (82 млрд руб.), половина ушла на компенсацию убытков по пассажирским перевозкам.

**Приватизация железнодорожного транспорта
и изменения отношений отрасли
с бюджетной системой**

Создание акционерного общества «Российские железные дороги» («РЖД») на базе государственных предприятий является начальной стадией приватизации железнодорожного транспорта. Хозяйственное обособление пассажирских и грузовых перевозок в рамках акционерных компаний обуславливает изменения в финансовых отношениях между железнодорожным транспортом и бюджетной системой.

Приватизация железнодорожного транспорта зафиксирована Федеральным законом «Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта» от 27.02.2003 г. № 29-ФЗ. В ст. 1 «Сфера действия настоящего Федерального закона» прописано, что «закон устанавливает организационно-правовые особенности приватизации имущества федерального железнодорожного

транспорта, а также управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта». Ясно, что основная направленность закона – приватизация. Однако записанное после «а также» почему-то является названием закона. Если учесть отмеченное выше несоответствие «структурной реформы» ее содержанию, можно предположить, что сделано это не случайно: для реформаторов нежелательно, чтобы слова «приватизация» и «железнодорожный транспорт» стояли рядом в названии документов. При огромном количестве постановлений и законов этот маневр может сыграть отводимую ему роль: ввести в заблуждение относительно истинного содержания документа.

Обратимся к содержанию данного Федерального закона, принятого Государственной думой и одобренного Советом Федерации. Ст. 2 и 3 этого закона констатируют, что ОАО «Российские железные дороги» создается «в процессе приватизации имущества федерального железнодорожного транспорта», при этом изымается имущество у железных дорог.

Составляется перечень организаций федерального транспорта, имущество которых подлежит внесению в уставной капитал ОАО «РЖД», и план (программа) приватизации федерального имущества. Формирование уставного капитала осуществляется сводным передаточным актом, составленным на основе прилагаемых к нему передаточных актов на имущество каждой организации федерального железнодорожного транспорта.

В состав приватизируемого имущества включаются:

- а) магистральные железнодорожные линии со всеми расположенными на них сооружениями, предназначенными для производственной деятельности и управления технологическими процессами;
- б) малоинтенсивные железнодорожные линии, участки и станции;
- в) локомотивные и вагонные хозяйства вместе с железнодорожным подвижным составом;
- г) земельные участки (полоса землеотвода железных дорог).

Остаются в федеральной собственности земельные участки, на которых размещены железнодорожные станции и вок-

залы, а также все объекты, имеющие оборонное значение; они не вносятся в уставной капитал ОАО «РЖД».

Имущество, упоминаемое в пункте а), может находиться только в собственности ОАО «РЖД» и не может передаваться в аренду, залог, безвозмездное пользование, доверительное управление.

ОАО «РЖД» имеет право (как и всякое ОАО) создавать дочерние компании, и данным Федеральным законом ему не запрещается (следовательно, разрешается!) вносить в устав своих дочерних компаний все остальное имущество, включая железнодорожный подвижной состав, грузовые и пассажирские локомотивные и вагонные депо.

ОАО «РЖД» получает право продавать и передавать в залог акции дочерних предприятий.

Таким образом, создана законодательная база для реализации «Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте», которая предусматривает создание акционерных компаний по перевозкам грузов и компаний пассажирских перевозок.

Путем акционирования железнодорожного транспорта МПС проводит работу по обособлению пассажирских перевозок в дальнем сообщении, пригородных и грузовых перевозок.

На всех 17 железных дорогах образованы дирекции дальних пассажирских перевозок, которые намечено выделить (определены условия и порядок их выделения) из состава ОАО «РЖД» для формирования на их основе Федеральной пассажирской компании.

Ведется создание пригородных пассажирских железнодорожных акционерных компаний с электропоездами, моторо-вагонными депо, пригородными вокзалами и платформами. В их формировании предусмотрено участие местных и региональных органов власти субъектов Федерации. При этом разрабатывается механизм финансирования этих акционерных компаний за счет средств местных и региональных бюджетов. Другими словами, предусматривается, что убытки по перевозкам пассажиров должны компенсироваться из этих бюджетов.

Формальным обоснованием этих планов, разработанных в 2001 г., может служить Федеральный закон «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации», принятый 24.12.2002 г. В нем записано: «Потери в доходах владельца инфраструктуры и перевозчика, возникающие в результате государственного регулирования тарифов, а также установления льгот по оплате проезда на основании федеральных законов РФ и законов субъектов РФ, возмещаются в полном объеме за счет средств соответствующих бюджетов» (ст. 8, п. 3). Этим узаконено то обстоятельство, которое без каких-либо обоснований было намечено авторами «Структурной реформы на железнодорожном транспорте».

Однако и без этой статьи приватизация железнодорожного транспорта и финансовое обособление грузовых и пассажирских перевозок в ходе реформы неизбежно ведет к ликвидации основного источника возмещения убытков по пассажирским перевозкам – перекрестного субсидирования. Акционерные компании по грузовым перевозкам, тем более частные или с частным капиталом, не обязаны отчислять часть своей прибыли акционерным компаниям по пассажирским перевозкам.

Уже в ближайшие два года ОАО «РЖД» намерено преобразовать специализированные грузовые перевозки в дочерние акционерные общества (компании) с последующей частичной продажей акций. За этим последуют преобразования остальных грузовых перевозок в частные компании. Проблема перекрестного субсидирования пассажирских перевозок будет решена в процессе структурной реформы.

Альтернатива перекрестному субсидированию

В начале реформы Минэкономразвития РФ предложило схему повышения тарифов, в которой точкой отсчета являлся 2000 г. (тогда пассажиры оплачивали 60% расходов по перевозкам). Намечалось в 2003 г. довести оплату до 80%, для чего разрешалось повысить тарифы на 40%. При таком повышении доходы от перевозок пассажиров должны были бы составить 32 млрд руб.

В действительности эти планы оказываются несостоятельными. Уже в 2002 г. убытки достигли 56 млрд руб., а оплата пассажирами расходов по перевозкам, по данным МПС, снизилась до 45%. Тарифы на перевозки растут в соответствии с планом, а убытки не сокращаются (до намеченных 20%), но, наоборот, возрастают на 80%.

В МПС предполагают решать проблемы убыточности теми же средствами – повышением тарифов на пассажирские перевозки. В исходной временной точке, теперь уже в 2002 г., приходится составлять проект с более низким базовым уровнем – ведь оплата пассажирами составила уже только 45% расходов на их перевозку.

Руководство МПС (Доклад на коллегии заместителя министра путей сообщения Ю. М. Дьяконова) рассчитывает увеличивать долю расходов по перевозкам, оплачиваемую пассажирами, за счет повышения стоимости проезда в дальнем сообщении по годам: с 2003 г. по 2007 г. – до 55%, 65%, 75%, 85% и 95%. При этом остальная часть убытков покрывается из прибыли по грузовым перевозкам и средств федерального бюджета. Размеры перекрестного субсидирования из прибыли постепенно снижаются до нуля в 2007 г. Остаются денежные платежи пассажиров и дотации из бюджета. При этом стоимость проезда возрастает более чем в 2 раза без учета инфляции, т. е. в сопоставимых ценах. Бюджетные ассигнования повышаются до 7,5%. Это означает, что в абсолютном выражении бюджетные ассигнования вырастают с 300 млн руб. до 2400 млн руб.

Этот проект невыполним по причине низкого уровня жизни населения, и это главная причина того, что расходы на перевозки возрастают быстрее, чем намечаемые темпы повышения тарифов. На это указывает практика последних лет. Рассмотрим по порядку.

Следствием низкого уровня доходов населения и роста тарифов явилось сокращение числа пассажиров дальнего следования в 2002 г. по сравнению с 2001 г. на 35 млн чел., а объем перевозок в пассажиро-км в процентном выражении снизился еще сильнее.

Попытки заработать на фирменных поездах терпят фiasco: несмотря на то, а точнее – именно потому, что тариф на проезд этой категории поездов в 1,5 раза дороже, каждый третий из них приносит убытки. Ожидания высокой доходности не сбылись.

Пассажирооборот в местном сообщении в целом по сети сократился на 8%. В регионах с низким уровнем жизни сокращение пассажирских перевозок в 2002 г. было более значительным. Так, на Западно-Сибирской, Юго-Восточной, Южно-Уральской, Калининградской железных дорогах этот показатель снизился на треть. Отправление пассажиров на Северной дороге уменьшилось на 10%, на Приволжской дороге – на 12%, Западно-Сибирской – на 15%, т. е. каждый седьмой-десятый потенциальный пассажир отказался от поездки.

Первойшая причина сокращения пассажирских перевозок – регулярное повышение тарифов в пригородном сообщении и особенно повышение тарифов на 35% в дальнем следовании. Возрастание стоимости проезда в 2002 г. составило 128,4%, на что указывает увеличение доходов от пассажирских перевозок на 24% при сокращении пассажирооборота на 3,5%. Последнее привело к потере 1,6 млрд руб. доходов.

Наращивание размеров убыточности определяется опережающим ростом эксплуатационных расходов на 45% при росте тарифов на 28%. Рост расходов за один год почти в 1,5 раза (при росте индекса цен промышленности в 1,2) нельзя назвать нормальным.

Ликвидировать убытки по пассажирским перевозкам путем повышения тарифов на деле невозможно. В пригородном сообщении тарифы надо повысить в среднем в 5 раз, а в дальнем следовании – в 2 раза, что при денежных среднедушевых расходах населения по России в 2100 руб. (а во многих регионах 1000–1500 руб.) весьма проблематично. Практика повышения тарифов не привела к снижению убыточности пассажирских перевозок, но проявилась в тенденции снижения пассажирооборота.

На мой взгляд, повышаться тарифы должны в соответствии с ростом реальных доходов населения и не более чем

на 10% за год. Причем следует не задавать процент повышения доли оплаты пассажирами стоимости проезда, а считать его производной величиной. Нереальность замены перекрестного субсидирования доходами от повышения тарифов очевидна. И в этом случае погашение убытков автоматически перекладывается на бюджет.

Увеличение бюджетного финансирования железнодорожного пассажирского транспорта вследствие реформы

Реально предположить возможное повышение тарифов в среднем не более чем в 2 раза. Если допустить, что расходы по перевозкам остаются постоянными, то произойдет адекватное снижение убытков. При условии выполнения ст. 8 Федерального закона, что убытки полностью возмещаются из бюджета, бюджетные дотации по пригородным перевозкам должны будут увеличиться с 7,7 млрд руб. до 15 млрд руб.

Убытки по пассажирским перевозкам в дальнем сообщении оцениваются в 33 млрд руб. Из федерального бюджета выделяются ассигнования в размере 300 млн руб., т. е. менее 1%. При соблюдении буквы закона ассигнования из консолидированного бюджета должны будут составить 48 млрд руб., т. е. увеличиться почти в 5 раз. Если допустить возможность повышения тарифов в 1,5 раза, то из федерального бюджета потребуются компенсации в размере 13 млрд руб., и в сумме образуется тоже величина не малая – 28 млрд руб.

Мотивы ликвидации механизма перекрестного субсидирования

Нереальные планы сокращения убытков и их компенсации малыми бюджетными средствами преподносятся, на наш взгляд, с определенными целями: во-первых, облегчить принятие законов, по которым на бюджет перекладывается полное возмещение убытков по пассажирским перевозкам и, во-вторых, освободить от бремени субсидирования из при-

были акционерные компании по грузовым перевозкам. Главная причина – приватизация, точнее, вторая ее стадия, когда начнется продажа акций дочерних компаний.

Привлекательность акций компаний по перевозкам грузов не вызывает сомнения, особенно при реализации намеченного прекращения перекрестного субсидирования пассажирских перевозок.

Специальный налог на прибыль грузовых перевозок – решение проблемы бюджетных отношений с железнодорожным транспортом

В планах реформирования бесследно исчезает действующая своеобразная система «единого кошелька» для доходов всех видов железнодорожных перевозок – единый доходный счет МПС. Ведь рентабельность (отношение прибыли к затратам) отрасли обеспечивала получаемая через высокие тарифы сверхприбыль по грузовым перевозкам, которая покрывала убытки пассажирских перевозок. Рентабельность грузовых перевозок в 2002 г. оказалась на уровне 28%, хотя в предшествующие годы составляла 42–45%. Но и 28% – это уровень, сравнимый с рентабельностью таких отраслей, как газовая и нефтяная. Тем не менее при существующих тарифах реальным надо считать уровень рентабельности грузовых перевозок в диапазоне 38–42%. Прибыль 2003 г., по предварительным данным, обеспечит такую рентабельность.

По новому законодательству эту сверхприбыль получат частные акционерные компании и владельцы акций приватизированных компаний.

Выход из ситуации – введение специального налога на прибыль от грузовых перевозок в Федеральный бюджет с целью направления этих средств на дотации пассажирским компаниям.

Замена перекрестного субсидирования налогом на прибыль по грузовым перевозкам по ставке, которая позволяет компенсировать большую часть убытков, вполне оправдана, поскольку источником перекрестного субсидирования

является сверхприбыль, получаемая через высокие тарифы на перевозку грузов. И следовательно, после образования акционерных обществ есть все основания перечислять ее в бюджет в виде специального налога на прибыль.

Остальная часть убытков может компенсироваться из средств бюджета, полученных из других источников, в том числе традиционным налоговым поступлением от железнодорожного транспорта.

Укреплению позиций бюджетной системы во взаимоотношениях с железнодорожным транспортом способствовало бы внесение уточнений в Федеральный закон «Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта». Следует внести в ст. 8 Федерального закона, в которой разрешается продажа акций дочерних компаний, поправку: «Единый хозяйственный субъект (ОАО «РЖД») имеет право передавать в залог и продавать не более 30% акций каждой отдельной дочерней компании, занятой перевозками и владеющей подвижным составом. Все остальные акции должны оставаться в собственности ОАО «Российские железные дороги»». Если этой поправки не внести, то ст. 7 «Все акции единого хозяйствующего субъекта (т. е. ОАО «РЖД») находятся в собственности Российской Федерации» ничего, по сути, не определяет, кроме констатации того, что 100% акций находятся в собственности РФ в момент образования этого субъекта. Она служит лишь прикрытием того, что через дочерние компании со временем все имущество железнодорожного транспорта можно продать, за исключением железнодорожного полотна и средств управления движением, которые останутся за ОАО «Российские железные дороги», а акции на инфраструктуру будут в собственности Российской Федерации.

Сохранение в государственной собственности основного пакета акций обеспечит надежные позиции бюджетной системы на всех уровнях во взаимоотношениях с железнодорожным транспортом.

Необходимость разработки единых методов формирования пассажирских тарифов не вызывает сомнений.

Единые методические подходы к формированию пассажирских тарифов, разрабатываемые на федеральном уровне, для регионов могут носить только рекомендательный характер – методики определения пассажирских тарифов региональная власть должна принимать самостоятельно.

В статье на примере предприятий пассажирского автомобильного транспорта рассмотрен затратный метод формирования пассажирских тарифов. Приведен анализ эксплуатационных расходов по маршрутным автобусам. Определены факторы, влияющие на доходы, собираемые на городских «социальных» автобусных маршрутах. Рассмотрена тарифная политика региональных органов власти в 1999–2002 гг. Предложено направление сокращения пассажирских тарифов и расходов бюджета на компенсацию льготного проезда.

КТО И КАК ОПРЕДЕЛЯЕТ ПАССАЖИРСКИЕ ТАРИФЫ

(на примере Нижегородской области)

М. В. ВОРОБЬЕВА,

заместитель начальника отдела сбора и анализа данных ГУ

«Главное управление дорожного и транспортного хозяйства

Нижегородской области»,

Волжская государственная академия водного транспорта,

E-mail: analitik@glavtransno.ru

В проекте транспортной стратегии Российской Федерации предусмотрено поэтапное упразднение ценового регулирования в транспортной сфере, переход от покрытия убытков предприятий городского пассажирского транспорта к рыночным отношениям между заказчиком перевозок и оператором.

В то же время отсутствие единых методических подходов к определению пассажирских тарифов не позволяет организовать доступную для основных слоев населения систему транспортного обслуживания и не ущемляющую интересы транспортных предприятий.

© ЭКО 2004 г.



Пассажирские тарифы на автомобильном транспорте определяются преимущественно затратным методом. До принятия Минтрансом России 24 июня 2003 г. Инструкции по учету доходов и расходов по обычным видам деятельности на автомобильном транспорте был установлен единый подход к составу и классификации затрат, отражаемых в себестоимости пассажирских перевозок автомобильным транспортом. При калькулировании себестоимости перевозок затраты группируются по статьям, непосредственно связанным с перевозками, а также общехозяйственными расходами.

В структуре себестоимости предприятий пассажирского автотранспорта **Нижегородской области** удельный вес общехозяйственных расходов довольно высок: в 1998 г. они составляли 24,7% расходов по маршрутным перевозкам. К середине 2003 г. их доля возросла до 33,1%. Однако одновременно сократились прямые затраты пассажирского автотранспорта в результате снижения объема транспортной работы на 6,6% к уровню 1998 г. Одной из причин снижения прямых затрат является сокращение бюджетного финансирования пассажирских автопредприятий. В 2002 г. на компенсацию убытков пассажирского автомобильного транспорта области было выделено 440,7 млн руб. По сравнению с 1998 г. объем финансирования увеличился на 125,7 млн руб. Однако в сопоставимых условиях с учетом действующей в 1998 г. маршрутной сети, расписания движения и величины пробега автобусов бюджетное финансирование к уровню 1998 г. снизилось на 57,3%.

Недостаточное финансирование пассажирского автомобильного транспорта неизбежно привело к сокращению расходов на замену и восстановление автомобильных шин, выполнение всех видов ремонта автобусов и т. п. Выполнение этих работ определяют не установленные нормы, а финансовые возможности. За 1998–2002 гг. удельный вес расходов на техобслуживание и ремонт автобусов сократился на 1,3%, а на ремонт и замену автошин – на 0,6%.

Основным перевозчиком пассажиров в Нижегородской области является ГУП «Объединение Нижегородпассажир-автотранс», в состав которого входит 41 автопредприятие,

выполняющее пассажирские, грузовые и смешанные перевозки. Автобусы «Нижегородпассажиравтотранса» перевозят 42,9% всех пассажиров, а в перевозках автобусным транспортом на долю объединения приходится 98,7%.

Доходами, полученными от населения, объединение покрывает лишь 65,2% эксплуатационных расходов. Пассажирские тарифы на проезд в автомобильном транспорте устанавливаются правительством Нижегородской области для автотранспортных предприятий всех форм собственности. При этом предполагается, что тариф на проезд в маршрутных такси обеспечит полную компенсацию эксплуатационных расходов. Но данное условие выполняется только в семи входящих в объединение автопредприятиях. За 2002 г. средняя себестоимость перевозки маршрутными такси в городском сообщении для предприятий, входящих в «Нижегородпассажиравтотранс», составила 3,93 руб., а средний тариф – 3,97 руб., то есть в целом по объединению установленный тариф полностью компенсировал эксплуатационные расходы. В 65% предприятий, выполняющих пассажирские перевозки маршрутными такси, особенно в районах области, эта сфера деятельности приносит убытки.

Выборочный анализ работы автобусов на маршрутах, осуществляющих перевозки в режиме маршрутного такси, (проведенный на трех предприятиях с различным удельным весом так называемых «социальных перевозок»¹ в общем объеме перевозимых пассажиров) показал, что несмотря на превышение доходов над расходами в целом на городских маршрутах, на Нижегородском пассажирском автопредприятии (НПАП) № 3 только два маршрута оказались прибыльными, а на НПАП № 2 только на 50% городских маршрутов, обслуживаемых в режиме маршрутного такси, получена прибыль.

На пригородных маршрутах Нижегородской области перевозки пассажиров маршрутными такси убыточны. Более 26% эксплуатационных расходов не компенсируются доходами, полученными от продажи билетов и месячных проездных. У 43,5% предприятий, выполняющих пригородные пе-

¹ Речь идет о перевозке пассажиров, имеющих право льготного проезда.

ревозки в режиме маршрутного такси, одна из причин высоких убытков – предоставление льготного проезда на отдельных маршрутах.

Из бюджета области автопредприятиям компенсируют, главным образом, убытки от «социальных перевозок» пассажиров в городском и пригородном сообщении за счет двух источников: фонда компенсаций за перевозку пассажиров, пользующихся правом льготного проезда в соответствии с Федеральными законами «О ветеранах» и «О социальной защите инвалидов в РФ», а также консолидированного бюджета области, средства которого направляются на компенсацию убытков от перевозки прочих категорий льготников и превышения фактической себестоимости перевозок над установленным тарифом. На городских «социальных маршрутах» в среднем за 2002 г. доход от перевозки одного пассажира составил 0,79 рубля, а средняя себестоимость перевозки – 1,76 рублей.

Предприятия автомобильного транспорта в год теряют 40,1% доходов, которые должны компенсироваться федеральным и региональным бюджетами, поскольку 36% недополученных доходов – это результат перевозки пассажиров, пользующихся правом льготного проезда. От использования месячных проездных потери доходов составляют 4%.

В 2002 г. в расчете стоимости месячных проездных на городских маршрутах было предусмотрено 40 поездок в месяц. Наибольшую льготу месячные проездные предоставляют учащимся: на городских маршрутах – 85% от стоимости одноразовой поездки, а в пригородном сообщении – 50%. Количество перевезенных пассажиров, которые приобрели месячные проездные, рассчитывается исходя из 50 поездок в месяц. В результате в среднем за 2002 г. было получено 1,58 рублей за одну поездку «платного» пассажира, при среднем тарифе 3,5 рубля.

В Нижнем Новгороде доходы автопредприятий от реализации различного рода проездных документов в 1999 г. составляли 8,4% общих доходов от перевозки пассажиров в городском сообщении, в том числе 3,2% – от продажи однодневных проездных карточек (см. таблицу).

Динамика объема реализации и доходов от реализации проездных документов в Нижнем Новгороде за 1999–2002 г., %

Вид документа	Темпы прироста объема реализованных проездных документов			Удельный вес доходов от реализации проездных документов в общих доходах			
	2000 г. к 1999 г.	2001 г. к 2000 г.	2002 г. к 2001 г.	1999	2000	2001	2002
Проездные для учащихся	-49,1	-70,3	-45,7	0,8	0,7	0,6	0,4
Проездные для студентов	-32,0	-81,9	-89,6	1,5	1,1	0,6	0,1
Месячные проездные для граждан	-30,0	-62,9	-38,6	2,4	1,3	1,3	1,0
Месячные проездные для организаций	-8,6	-7,0	-25,2	0,2	0,1	0,3	0,3
Однодневные проездные карточки	+58,0	-91,6	-	3,2	4,2	0,8	-
Пятидневные проездные карточки	+39,2	-90,3	-90,9	8,4	7,7	3,6	1,8

Стоимость однодневных карточек соответствовала величине установленного тарифа за одну поездку в городском сообщении, то есть предусматривалась, как минимум, 50%-я льгота на оплату проезда.

Одной из основных причин снижения спроса на проездные документы послужило сокращение на 19,3% выпуска на линию «социальных» автобусов. В настоящее время полностью самортизировано 73,6% автобусного парка ГУП «Объединение Нижегородпассажиравтотранс». Ежедневно на линию выходит только 62% автобусов. Такие условия не могут гарантировать предоставление транспортных услуг по приобретенным проездным документам в необходимых объемах.

Карточная система оплаты проезда также становилась все менее привлекательной для пассажиров. В результате с апреля 2001 г. однодневные и пятидневные карточки были отменены. Одновременно снизился спрос на месячные про-

ездные, доходы от их реализации продолжали сокращаться. В 2002 г. их доля в общих доходах пассажирских автопредприятий Нижнего Новгорода в городском сообщении составила всего 1,8%.

В то же время предприятия пассажирского автотранспорта получают «дополнительные» доходы в результате того, что установленные тарифы на одну поездку в городском «социальном автобусе» (в среднем за 2002 г. 3,5 рубля) выше фактической себестоимости перевозок (1,76 рублей). То есть часть убытков от перевозки пассажиров, пользующихся льготами по проезду, компенсируется за счет доходов от населения, а не из бюджета.

По данным Нижегородского областного госкомстата, Нижегородская область входит в группу регионов Приволжского федерального округа с самыми высокими тарифами на проезд в городских «социальных» автобусах.

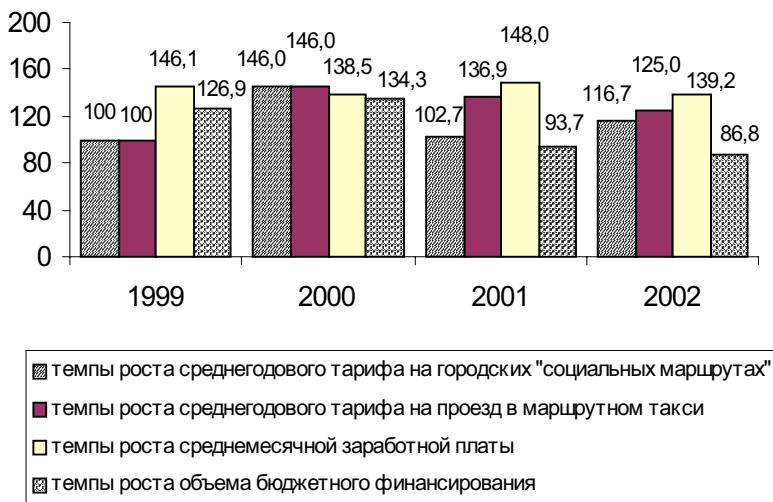
Так, на конец сентября 2003 г. в Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Перми средний пассажирский тариф на одну поездку в городском автобусе составлял 5 руб., Кирове, Саратове, Уфе, Ижевске, Оренбурге – 4–4,6 руб., Йошкар-Оле, Чебоксарах, Ульяновске, Самаре, Пензе – 3–3,5 руб.

На наш взгляд, проводить сравнительный анализ уровня тарифов в регионах некорректно, так как различаются маршрутная сеть и её протяженность, структура и срок службы подвижного состава, доля пассажиров с правом льготного проезда, размер бюджетного финансирования, используемые методики формирования тарифа и т. п. Кстати, во времена СССР пассажирские тарифы были дифференцированы по городам. Так, например, в Кирове тариф за одну поездку в городском автобусе составлял 4 копейки, а в Саратове и Уфе – 6 копеек.

Несмотря на довольно высокий уровень пассажирских тарифов на проезд в автомобильном транспорте в Нижегородской области, темпы роста средней заработной платы населения области все же опережали рост тарифов (рисунок).

В то же время в 2002 г. доходы 61,9% населения Нижегородской области были ниже прожиточного минимума, а 22,1% населения находилось за чертой бедности.

Определяющим фактором в принятии регионами окончательного решения об уровне пассажирского тарифа является размер финансирования, предусмотренный в бюджете области на компенсацию убытков пассажирского автотранспорта. В 1999 г. администрация Нижегородской области проводила политику сдерживания пассажирских тарифов, увеличивая размеры возмещения убытков автопредприятий из регионального бюджета (рисунок). В 2000 г. в качестве источников компенсации убытков пассажирского автотранспорта использовались доходы от увеличения пассажирского тарифа, а также дополнительное финансирование из бюджета. В 2001–2002 гг. политика правительства Нижегородской области была направлена на сокращение бюджетного финансирования автотранспортных предприятий и привлечение дополнительных средств населения области для компенсации расходов пассажирского автотранспорта.



Динамика темпов роста среднегодового пассажирского тарифа на одну поездку в Нижнем Новгороде и Дзержинске, среднемесячной зарплаты населения Нижегородской области и объема финансирования из бюджета автомобильного транспорта, %

Соглашением между Министерством транспорта Российской Федерации и правительством Нижегородской области, заключенным на пять лет, со стороны Минтранса России предусмотрена разработка комплексных рекомендаций по экономическому обоснованию тарифов на перевозки автобусами в городском сообщении, городских электротранспорте и метрополитене. К тому же в подпрограмме «Реформирование пассажирского транспорта общего пользования» Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России» намечено апробировать в регионах новые методы установления тарифов на перевозку пассажиров городским и пригородным транспортом. Необходимость разработки единых методов формирования пассажирских тарифов не вызывает сомнений. Действующим законодательством право государственного регулирования тарифов на проезд в автомобильном транспорте городского, пригородного и междугородного сообщения предоставлено исполнительным органам власти субъектов Российской Федерации.

Таким образом, решить основные проблемы автотранспортных предприятий, сохранив льготы по проезду основным группам населения, возможно, если на федеральном уровне будет принят закон «Об адресной дотации» и выработан единый подход к определению платы за проезд в общественном транспорте, а на региональном уровне – методики определения пассажирских тарифов.

Замена всех льгот по проезду адресной дотацией позволила бы в 2002 г. установить в среднем за год тариф на проезд в автомобильном транспорте городского сообщения 2 рубля, а при тарифе 3 рубля полученные доходы могли бы обеспечить расходы на автомобильные шины, материалы и ремонт автобусов в соответствии с установленными нормативами. При этом расходы бюджетных средств на компенсацию населению за предоставленный льготный проезд сократились бы на 25,1%, за счет использования в расчете более низкого тарифа.



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

Бюджетирование – основа финансовой деятельности предприятия

Сквозь тернии управления

А. Н. ЛОГИНОВ,
директор по корпоративному развитию
ОАО «Алтайэнерго»,
Барнаул

Вы все помните ситуацию в 1998 г. Из всего, что тогда получило в качестве оплаты «Алтайэнерго», деньги как та-ковые составляли очень небольшую часть – лишь 8,1 %. Остальное занимали всевозможные платежные суррогаты – векселя, зачетные обязательства, сертификаты и прочее.

Планирование у нас, конечно, осуществлялось, если только его можно назвать планированием! Каждый день у генерального директора собирались менеджеры и делили полученные от потребителей электроэнергии в качестве оплаты шины, валенки, крупу и т. д. Отводилась нам, допу-стим, неделя для того, чтобы вывезти из отдаленного райо-на две тонны пшеницы. Через неделю эту пшеницу в счет налогов снова расписывали другому потребителю, и т. д.

К середине 1998 г. выявились разные принципиальные подходы к составлению планов. Мы, например, за основу взяли структуру бюджета, принятую в западных компан-иях. Через 1,5–2 года в РАО ЕЭС пришел А. Б. Чубайс, яв-ный сторонник внедрения бюджетного процесса. Это стало

© ЭКО 2004 г.



одним из ключевых условий планирования. РАО потребовало от всех энергетических компаний соблюдения стандартов корпоративного управления.

Мы в то время интересовались, как такое управление осуществляется на других предприятиях. В частности, регулярно знакомились с опытом «ЭлСиба», Новосибирского оловянного комбината. По сравнению с промышленностью в энергетике есть два существенных отличия. С одной стороны, большая сеть филиалов и территориальная разбросанность очень усложняют нашу жизнь. У нас свыше 20 структурных подразделений, десятки тысяч поставщиков и сотни тысяч потребителей. Нам очень непросто создавать информационную базу. С другой стороны, объем продаж, поскольку он касается отпуска электрической и тепловой энергии, у нас достаточно точно прогнозируется (ошибаемся не больше чем на 5%). В этом смысле нам можно и по-завидовать.

Процесс бюджетирования похож на джинна, которого выпустили из бутылки. Он требует все больше информации. Для того чтобы обеспечить информационные потребности такой большой системы, как наша, приходится создавать новые структуры, покупать технику.

К примеру, в 1998 г. в компании было 200 устаревших компьютеров. Два года назад их стало 700. Затем мы приобрели еще 900 и до конца 2003 г. должны купить 600 компьютеров и 50 серверов. Мы тратим на это большие деньги, привлекаем компаний, занятые программным обеспечением и т. д.

Наша компания немало внимания обращает на управленческий учет. Два года назад заключили договор с Академией народного хозяйства при правительстве России. Все специалисты наших структурных подразделений прошли там обучение управленческому учету. Мы изучали отдельный учет по видам бизнеса, как создавать центры финансовой ответственности и т. д.

Причем это была инициатива экономистов, мы понимали, что рано или поздно должны к этому прийти, хотя жи-вой потребности тогда не было. Не было и достаточной тех-

нической базы. Ведь хорошо поставленный управленческий учет требует хорошего программного и компьютерного обеспечения.

Финансисты к нашим заботам относились довольно спокойно. Молча созерцали. Сейчас бюджетный процесс про двинулся далеко вперед. Знания управленческого учета потребовались всем звеньям административной цепочки – от верхних до низовых. Их полезность теперь никто не отрицает. Сейчас у нас пошло своеобразное встречное движение.

При внедрении каких-то новых проектов большое значение имеет психология работника. У нас вообще на первых порах не было финансовой службы как таковой, были лишь экономисты. Была попытка начать разработку основ бюджета с экономической модели. Не получилось. Что мы тогда сделали? Создали отдел бюджетного планирования. Плановый отдел, отдел ценных бумаг и бухгалтерию объединили в одну группу. Теперь «Энергосбыт» вел планирование своих бюджетов, а эта группа разрабатывала ежемесячные балансы. Прошло несколько месяцев, и стало видно, что все наши структурные преобразования действительно необходимы.

Об опыте бюджетирования

А. Г. ШАРКОВ,
заместитель финансового директора ОАО «Алтайэнерго»

Первые шаги

Как заместитель финансового директора я курирую финансовое управление и казначейство. Другими словами, под моим началом все бюджетирование ОАО «Алтайэнерго» – составление бюджета, его исполнение, контроль.

«Алтайэнерго» обслуживает два субъекта РФ – Алтайский край и Республику Алтай. Общее число населения, проживающего на этой территории, около 3 млн человек. Количество потребителей: 800 тыс. абонентов и около 20 тыс. юридических лиц.



У нас очень разветвленная филиальная сеть. Девять предприятий электрических сетей занимаются снабжением потребителей энергией. Алтайский край заселен очень плотно, и воздушные линии электропередач – самые протяженные среди субъектов РФ.

На сегодняшний день «Алтайэнерго» насчитывает более 20 филиалов. Часть из них, как непрофильные, выведены из состава «Алтайэнерго». Средняя численность персонала компании без этих структурных единиц составляет около 9 тыс. человек.

Бюджетирование на «Алтайэнерго» началось с «Энергосбыта» в 1997 г. В этом филиале приступили тогда к составлению планов сбора денежных средств и взаимозачетов с потребителями. До этого все проходило наобум: сколько соберем, тому и рады, столько и тратим.

В 2000 г. в РАО ЕЭС стали требовать от дочерних предприятий соблюдения каких-то единых форм, регламентов и нормативов управления. В 2001 г. организация финансовых служб приобрела тот вид, в котором они существуют и сейчас.

Финансовые службы существовали и ранее, но своими функциями они не занимались, в основном занимались получением каких-то отчетов от бухгалтерии. Никакого бюджетного планирования эти службы не осуществляли.

Приступая к такому планированию, мы, как все организации, в первую очередь столкнулись с трудоемкостью этого процесса. На любом предприятии, я думаю, эта рутинная работа на первом этапе многих останавливает. Нет отчетных данных и наработанных форм. Многое приходится изобретать, обрастиать бумагами, а результат непредсказуемый.

Кроме того, если этот процесс продолжается достаточно долго, то бюджет практически становится непригодным для использования. На первых порах у нас доходило до того, что мы по полмесяца жили без бюджета – согласовывали какие-то цифры, доходы, расходы, и в итоге организация просто плыла по течению. Получаемая информация была недостоверной, поскольку бухгалтерский учет отставал от жизни на 2–3 месяца.

К сожалению, и сегодня проблемы с бухгалтерским учетом сохраняются. А поскольку достоверная оперативная информация отсутствует, то руководство практически не в состоянии принимать эффективные решения. В конечном итоге все это ведет к ухудшению финансовых результатов.

Финансовая структура энергосистемы

С 2001 г. в рамках акционерного общества идет оптимизация организационной структуры. Непрофильные филиалы выведены за пределы компании. Деятельность по всем направлениям возглавляют назначенные директора. Особен-но это касается финансовой службы.

Финансовая служба ОАО «Алтайэнерго» возглавляется финансовым директором. Она объединяет:

- финансовое управление, которое состоит из отдела финансового планирования (собственно, там и составляют бюджет) и отдела финансового анализа;
- казначейство, в которое входят отдел текущих расчетов (все расчеты, идущие централизованно в «Алтайэнерго», осуществляются здесь) и специально созданный отдел бюджетного контроля (контроль проводится как до, так и после исполнения бюджета);
- управление кредиторской и дебиторской задолженности, призванное «развязывать» лишь «узкие места».

Сегодня у нас созданы и действуют так называемые центры финансовой ответственности (ЦФО). Они представляют двухуровневую систему. На первом уровне в ЦФО входят отделы и службы (или совокупности служб), которые управляют либо статьями расходов и доходов каких-то направлений бизнеса, либо в совокупности центрами финансовой ответственности второго уровня (второй уровень – филиалы).

Недавно мы приступили к разработке центров финансовой ответственности третьего уровня. На этом этапе произойдет детализация филиалов.

Наша система предусматривает также и кураторов статей бюджета (есть кураторы статей доходов, кураторы статей расходов).

Функции центров финансовой ответственности

ЦФО филиалов участвуют во всех трех стадиях составления, исполнения и контроля исполнения бюджета. В частности, филиалы готовят данные о планируемых доходах ЦФО от прочей деятельности.

В стадии исполнения бюджета каждый филиал готовит заявки на централизованные платежи. Все выплаты происходят только в соответствии с такими заявками, поступающими от филиалов. Часть платежей филиалы могут осуществлять самостоятельно. Для этого они располагают определенным лимитом.

Принципы бюджетирования

В первую очередь мы декларируем принцип реальности и на самом деле к нему стремимся. Например, у нас есть такие документы, как бизнес-план и план сбора денежных средств «Энергосбытом». Там установлены те или иные параметры бизнеса, движения денежных потоков, но в бюджет мы стараемся все-таки включить только те доходы, которые определенно будут получены.

Гибкость бюджета. Для «Алтайэнерго», конечно же, бюджет – это закон, но это не тупое следование цифрам. При выявлении каких-то новых тенденций стараемся своевременно его изменять.

Принцип детализации доходов и расходов. Разработанный «Классификатор статей доходов и расходов» – это документ объемом примерно в 20 страниц, каждая статья детально расписана и закреплена за определенным ЦФО. Автоматизированные комплексы не допускают искажения информации. Вместе с тем сохраняется ее конфиденциальность. ЦФО разного уровня видят лишь ту информацию, которая касается только их.

Институт кураторов. Некоторые статьи бюджета объединены в группы. Над ними назначены **кураторы**. Куратор осуществляет принятие решений на всех стадиях бюджетного процесса.

Недавно появилась еще и система **главных кураторов**. Главный куратор может принимать определенные решения в случае возникновения спорных ситуаций в процессе исполнения бюджета.

В «Алтайэнерго» наиболее развиты на сегодняшний день финансовые бюджеты. Поскольку материнская компания РАО ЕЭС понимает бюджетирование именно как формирование финансовых бюджетов, основной бюджет в РАО ЕЭС основан на движении потоков наличности. Этот порядок доведен до всех филиалов. Поэтому формат своего бюджета мы строим на основе нормативов РАО ЕЭС, но, конечно же, все существенно развили и углубили.

Составление бюджета

Составление бюджета начинается с прогнозирования. Делается попытка определить возможные поступления денежных средств от продажи электрической и тепловой энергии. Основанием таких прогнозов служат предложения «Энергосбыта» и информация о поступлениях за аренду, услуги и других доходах «Алтайэнерго». Бюджет начинает формироваться снизу, с самых низких уровней финансовой структуры. Центры финансовой ответственности первого уровня получают заявки от нижестоящих филиалов, нижестоящих ЦФО, анализируют их и формируют сводную заявку по ЦФО. Предварительно рассматривают, консолидируют и вносят поправки в заявки нижестоящих звеньев.

Сбор информации автоматизирован (автоматизация бюджетного процесса осуществляется с помощью электронных программных систем «Бюджет» и «Казна»), начинается он с филиалов. На первом этапе формируется заявка и подается в ЦФО первого уровня. Затем заявку рассматривают кураторы, и она поступает в финансовое управление. Из «Энергосбыта» и казначейства также поступают определенные данные, необходимые для составления бюджета. Наряду с электронным документом есть у нас еще и бумажный документ – заявка на включение в бюджет, которая согласовывается также по этой цепочке.

В конечной стадии составления бюджета мы вновь возвращаемся к доходной части. В течение последних двух лет «Алтайэнерго» очень активно брал кредиты. В настоящее время кредитный портфель немного меньше, но доходная часть бюджета, финансируемая из заемных средств, в иные месяцы доходила до 40%.

Структура бюджета денежных средств. Движение денежных потоков начинается с филиалов (ЦФО второго уровня). В соответствии с бюджетами филиалов формируются бюджеты первого уровня: бюджеты подразделений и бизнес-направлений – бюджеты расходов на топливо, зарплату, сырье, материалы и т. д.

Бюджеты составляются на квартал с расшифровкой по месяцам. В рамках месячного бюджета составляется платежный календарь, план сбора денежных средств, поступления денежных средств от основной деятельности. Доходная и расходная часть бюджета и кредитный план доводятся до «Энергосбыта».

Платежный календарь акционерного общества основан на прогнозировании возможных доходов и расходов. Составить его нам помогает **программа учета обязательств**, на сегодняшний день также введенная в «Алтайэнерго». Это своеобразная управленческая памятка. Естественно, в каждом договоре определены суммы, сроки. Они выпадают на какие-то периоды. Все обязательства, естественно, должны выполняться. Для этого и необходим платежный календарь.

Бизнес-процессы начинаются с построения и корректировки **бизнес-моделей**. Построение базовой бизнес-модели – этап и начальный и в то же время конечный. Ведь при составлении бюджета мы должны оценить бизнес вообще, как мы развиваемся, куда мы идем, какие у нас цели, какие стратегии, что изменилось в компании, в ее организационной структуре. На основе этого формируются контрольные показатели и защищенные статьи.

Утверждение бюджета

Проект бюджета рассматривается **финансовым директором**, бюджетным комитетом, правлением и утверждается председателем правления. Детальное обсуждение проекта по каждой статье происходит на заседаниях **бюджетного комитета**. В состав бюджетного комитета входят **кураторы** статей доходов и расходов. Возглавляет комитет **генеральный директор**. Бюджетный комитет собирается в момент составления бюджета.

Как проходят его заседания? Финансовый директор докладывает содержание бюджета. Затем происходит его по-статьйное обсуждение. Кураторы выносят свои замечания и предложения. Они по возможности учитываются, и проект бюджета утверждается.

Программный комплекс «бюджет» позволяет каждой финансовой единице увидеть свои цифры. Любые изменения в цифрах автоматически доводятся до заинтересованных лиц.

Исполнение бюджета

В «Алтайэнерго» принята **казначейская система** исполнения бюджета. Казначейство и только казначейство управляет денежными средствами «Алтайэнерго».

Расходная часть бюджета. Выплаты осуществляются с расчетных счетов акционерного общества. В «Алтайэнерго» действует система заявок. В заявке указываются все данные, необходимые для осуществления платежа: указывается получатель платежа, статья расходов бюджета, назначение. Заявка имеет уникальный номер. По электронной почте заявка поступает из филиалов в ЦФО первого уровня. Там ее активируют, и только потом она попадает в казначейство. Таким образом, при консолидации заявок получаем набор приоритетов и сценариев, который потом используется при секвестировании бюджета. Каждый ЦФО определяет то самое значимое, без чего он не может жить и развиваться.

При этом ни филиал, ни ЦФО первого уровня не могут составить и активировать заявку, если у них нет бюджета. Условно говоря, если у тебя есть в программе сто рублей, то ты не можешь составить заявку, превысив ее даже на один рубль.

Контроль над исполнением бюджета

Филиалы обязаны предоставлять в ЦФО вышестоящего уровня и в казначейство отчет об исполнении бюджета.

ЦФО первого уровня осуществляет контроль за нижестоящими ЦФО, готовит и предоставляет отчет об исполнении бюджета в казначейство.

Система бюджетного управления

О. К. ЯКУТИНА,
и. о. начальника планового отдела,
Новосибирский оловянный комбинат

Бюджетная составляющая является неотъемлемой частью системы управления Оловокомбината. Процедура управления строится поэтапно. Коммерческая служба разрабатывает бюджет продаж и передает его в планово-экономический отдел. Последний доводит до подразделений контрольные цифры и лимиты. В установленных пределах должны разрабатываться бюджеты подразделений. Это необходимо для получения заданного уровня рентабельности продукции. Руководители подразделений разрабатывают бюджеты производства.

Начало всему у нас определяет бюджет продаж. На его основании разрабатывается бюджет производства. Затем экономисты подразделений подсчитывают бюджеты расходов, определяют базы данных технико-технологического нормирования, текущие цены и представляют эти бюджеты в планово-экономический отдел. Здесь принимают бюджеты, учитывая тенденцию удельного веса и абсолютных ве-



личин статей затрат по отношению к товарной продукции и к реализации. Сводный бюджет согласовывается и утверждается у генерального директора. Думаю, что у всех такой же принцип.

На основании отчетов подразделений и данных бухгалтерского учета планово-экономический отдел производит сводный анализ того, как фактически выполнен бюджет. Бюджеты делятся у нас на годовой и квартальные.

Первый служит основным руководящим документом. Он разрабатывается финансово-экономической службой на основе достигнутых показателей и планируемого коммерческой службой бюджета продаж и поставок сырья. Здесь не надо делать абсолютно точных расчетов. Главная цель – определить основные показатели: прибыль, затраты, оборотные средства. И утвердить их.

Квартальный бюджет разрабатывается на основе годового. Все бюджеты привязаны к производственно-коммерческому циклу – подготовка производства, производство, реализация, формирование финансового результата и распределение прибыли.

Бюджет формируется с учетом плана реализации. Технические службы на основании заданных лимитов формируют производственную программу. Обращают внимание на то, чтобы технологический процесс был наиболее экономичным и привел к наименьшим расходам на тех участках, где мы тратим больше всего.

Особое место в нашем бюджете занимают поставки сырья и сопутствующие им затраты. Затем следуют энергоресурсы. Особняком стоит фонд оплаты труда. Есть еще единый ремонтный фонд и т. д. С этими и другими постоянными затратами разбирается планово-экономический отдел.

Начинаем с того, что задаем бюджет расходов на одну тонну товарного олова. Дальше используем известный принцип формирования фактических расходов. Они у нас подсчитываются в соответствии с показателями бухгалтерского учета. Кроме того, мы ориентируемся на конечный результат, и поэтому у нас разработана стратегия управлеченческого учета.

В чем ее смысл? Следствием такой стратегии должна быть действующая система первичного, или «декадного», учета. Через два дня после окончания декады мы уже должны располагать данными о рентабельности произведенного олова.

Мы стремимся получить в конечной точке производственного процесса хороший уровень прибыли. Для этого в первую очередь необходимо, чтобы данные оперативного учета не расходились с бухгалтерским. Отклонения должны быть плюс-минус 5%.

Как я уже говорила, оперативное управление затратами начинается у нас с производственников. В производственно-технический отдел поступают лимиты. Они определяют границы расходов, идущих на тонну товарного олова. На них ориентируется вся остальная производственная программа. В то же время мы внимательно анализируем отклонения и определяем факторы, удорожающие и удешевляющие передел.

Кроме того, мы получаем справки от коммерческой службы. Они дают сведения о реализации готовой продукции в определенный период и о средней стоимости отгруженного олова. Так точно определяются фактические затраты на одну тонну олова. Все эти данные в оперативном режиме представляются в планово-экономический отдел, и формируется финансовый результат.

Вместе с тем идет пересчет сырья, поступившего за отчетный период и использованного в производстве. Это не одно и то же. Получив оценки наших специалистов, мы можем выявить все недопустимые отклонения и работать над тем, чтобы их не было.

НАУКА ПРОИЗВОДСТВА

**Доктор экономических наук,
профессор В. Ф. КОМАРОВ
отвечает на вопросы «ЭКО»**

— Владимир Федорович, сейчас предприятия государственных форм собственности — ГУПы и прочие — поставлены перед выбором: либо прозябать, либо приватизироваться. Последнее, насколько известно, они и собираются предпринять в массовом порядке. Но тут возникают большие опасения: а не купят ли их в результате приватизации расчетливые дельцы, которые затем продадут все, что можно продать, и выбросят, как отжатый лимон? Образцы такой массовой приватизации можно уже наблюдать. Что директора собираются делать?

— Опасения, которые возникают в связи с приватизацией, вполне правомерны. Если говорить о тех предприятиях, которые приватизированы в начале 90-х годов, то их можно разделить на три категории. Одни очень резво начали пробиваться на рынок, искать свою нишу, менять специализацию, адаптироваться и т. д. Эти предприятия живут с большими трудностями, конечно, но они уже акклиматизировались, как-то привыкли и работают.

Таких предприятий, судя по Клубу директоров, Директорскому Форуму, Международной ассоциации руководителей предприятий (МАРП) — заметное количество, примерно 20% можно смело назвать. В их числе наши новосибирские предприятия — Оловокомбинат, «Элсиб», «Завод низковольтной аппаратуры» (НВА), «Сибирская кожгалантерея», «Синар» и др. Здесь и легкая промышленность, и тяжелое машиностроение, и цветная металлургия. Как видим, отрасли самые разные. Следовательно, дело не в принадлежности к какой-то отрасли.

© ЭКО 2004 г.



– *Тогда в чем?*

– Многое зависит от директора, от того, как он дело поставил. И многое зависит от базиса, созданного на предприятии в советские времена. Насколько этот базис позволяет развернуться в новых условиях? В каком состоянии там основные фонды, квалификация трудового коллектива, организационная культура и прочее? Но все-таки, повторяю, ведущую роль играет руководитель, его менталитет.

С другой стороны, имеется категория предприятий, у которых все очень плохо. Как правило, они-то и подпадают под банкротство. Во всяком случае, многие из них. Тамошние директора заняли позицию выжидания.

– *Переживем?*

– Переживем! А вдруг в стране все откатится назад, а вдруг политика правительства изменится, а вдруг государство к нам повернется, а вдруг снова будут заказы! Мы умеем хорошо производить, а продавать – не наше дело. За эти 10 лет очень наглядно такую позицию продемонстрировали «Сибтекстильмаш», «Сибсельмаш» и многие другие.

– *Из оборонки?*

– Не только. Например, я консультировал «Новосибирскмебель». Большущее предприятие, что-то около 20 фабрик. В советское время директор был монополистом, в обкоме партии двери ногой открывал, потому что его продукция нужна была всем. А в рыночные условия не вписался. С началом реформ залез в какой-то бартер, перестал платить зарплату, налоги. И «уронил» предприятие. Долгов накопил больше, чем стоимость имущества.

Потом пришел новый директор. Провели реструктуризацию и постепенно сдвинулись с мертвой точки. В 2–3 раза увеличили выпуск продукции. Тут еще и дефолт помог. Импортную мебель покупать стало невыгодно, и на этой волне они сумели подняться.

В то же время есть мебельные фабрики, которые удержались, несмотря ни на что. Шатурская например. Почему они-то смогли? Потому что обратили внимание на очень

простые вещи. За основу взяли жизненно важные приоритеты. Стали искать рынки сбыта, заниматься качеством, работать с потребителями. Сказалось еще множество факторов. Им удалось получить иностранные кредиты, переоснастить оборудование. И вот в результате они стали делать неплохую мебель.

Вы правильно упомянули оборонку. Но и там ведь тоже не стоит сбрасывать со счетов личные качества руководителей. В этой отрасли подобрались директора с совершенно особым менталитетом. Они привыкли исполнять команды. Это их, в конце концов, и губило.

Предприятия третьей категории находятся посередине между этими двумя крайностями. Причем в этой середине, в этом болоте всплывает очень много муты. Пришли нечистые на руку авантюристы. Пользуясь неразберихой первых лет приватизации, они были не прочь своровать. Их цели откровенно корыстны: «Возьмем активы, распродадим то, что можно продать, и отвалим». Плюс появилось очень много абсолютно некомпетентных администраторов. Эти поднялись на гребне популизма. Помните, как на заводах выбирали руководителей? Акционерами тогда были в основном работники предприятий, они предпочитали для себя удобного директора, а «удобный» – как правило, не очень хороший хозяйственник. К этой же плеяде относятся всякие криминальные элементы, связанные с «серым» бизнесом и т. д. Иногда предприятия этой категории попадают в руки более эффективному собственнику. Здесь разные процессы идут.

– Есть ли какое-то общее направление в этом движении?

– Безусловно. В промышленности Сибири, да и России в целом сейчас все больше наблюдаются признаки структуризации. Это мы замечаем из года в год.

– В чем это выражается?

– Создаются какие-то крупные образования – финансово-промышленные группы, концерны, транснациональные корпорации, которые подтягивают под себя «мелкоту». Это

происходит во всех отраслях, включая и сельское хозяйство. Характерный пример: компания, известная до сих пор исключительно как «купи-продай», накопила на экспорте-импорте приличные деньги. Куда их? Она начинает вдруг скупать разные промышленные предприятия и организует в известном смысле некий агломерат. Это естественный процесс. В свое время по инициативе А. Г. Аганбегяна мы проводили на Клубе директоров обсуждение темы «Слияние – поглощение».

Видимо, такое «крупнозернистое» строение экономики со временем станет преобладающим и изменит лицо промышленности. Кстати, участникам Директорского Форума тоже непрерывно поступают всякие предложения: «Вступай в наш союз, или давай мы под твое крыло» и т. д.

Процесс структуризации происходит у нас стихийно, и последствия здесь неоднозначны. Есть точка зрения, что это хорошо. Корея, благодаря такой политике, за 30 лет выбралась из нищеты, стала преуспевающим государством. Негативных прогнозов о последствиях структуризации тоже много.

Мне кажется, дело М. Ходорковского тоже затеяно для того, чтобы разрушить объединительную тенденцию в нефтяном бизнесе. Из-за боязни, что, объединившись, нефтяные монополисты, будут командовать и в политике и везде. Но тут начинаются уже другие игры, не экономические.

– Владимир Федорович, то, что Вы сейчас сказали, ясно указывает на две тенденции в развитии нашей экономики: одна ставит перед нами вопрос, как постепенно накопить деньги и затем с наибольшей отдачей их применить? Не в карманах держать, не в доллары вложить или вывезти за границу, а именно применить как капитал. Это новая тенденция. А вот старая – как высосать деньги из предприятия и неизвестно на что их потратить... Понятно, что эти тенденции представляют разные люди. Существуют ли между ними какие-то взаимоотношения? Какая группа больше? Какие перспективы имеет каждая из них?

— Я специально не рассматривал рыночные отношения под таким углом, но мне интересна данная классификация. Действительно, вопрос задан совершенно точно. Но вот ответ на него найти не просто. Те, кто поначалу хотел хапнуть, сейчас либо переходят в другой статус, либо вообще исчезают. Они свое уже взяли и отошли. С другой стороны, все больше появляется тех, кто хотел бы свои деньги инвестировать, причем в российскую экономику, не за рубеж.

— *А какова роль государства в этом процессе?*

— Всем мешает.

— *По идее государство должно регулировать, неспособных отстранять, способным давать дорогу.*

— Не «отстранять» и «давать дорогу», а создавать условия, чтобы выгодно было эффективно работать. У нас в России все делается вопреки. Государство создает не условия, а препятствия, которых тьма. Однако наш российский предприниматель изобретательный. Ох, изобретательный!

— *Еще одно обстоятельство особенно болезненно оказывается на периферии. Приходит капитал из какого-то центрального города: из Москвы — в Новосибирск, из Новосибирска — в районный центр, из райцентра — куда-то в деревню и т. д. Этот капитал скапливает предприятия с благой целью. Но потом новые владельцы начинают жесткие социальные преобразования в перешедших под их начало трудовых коллективах. Вам знакомы такие явления?*

— Сплошь и рядом. Но здесь уже другая проблема. Она имеет прямое отношение к нашим трудовым ресурсам. Я склонен утверждать, что причины, заставляющие нас трудиться, разные. Во всяком случае, можно указать на три. Кто-то мотивирован деньгами — плати больше, получишь большую отдачу, но таких оказывается не очень-то и много — примерно 40%. Есть люди, которые работают, когда строгая дисциплина, порядок. Прибавлять зарплату им бесполезно, а вот потребовать с них, поставив в жесткие усло-

вия, можно. Есть небольшая часть трудоголиков. И, наконец, немало таких, кто идет на работу, чтобы украсть. У нас в некоторых регионах и особенно в маленьких населенных пунктах очень много лукпенизованных личностей. Когда наводят порядок, они начинают сопротивляться.

Вот показательный пример. Оловянный комбинат купил горнообогатительные комбинаты в Хабаровском крае. Там люди по 8 месяцев не получали зарплату. Но когда деньги им выдали, они сразу начали пить и перестали ходить на работу. Но вот деньги кончились. Они приходят и кричат: «Давай зарплату! Забастовка!» Им говорят: «Так работайте!» Пошли, работают, но опять до первой получки. Пьют во главе со своим начальством. Тогда из Новосибирска присылают вахтовым методом команду менеджеров, чтобы они навели порядок. «Пришельцев» начинают бить.

Бывает, что требование элементарной дисциплины со-пряжено с серьезными осложнениями. В больших городах это не так заметно, потому что можно с завода на завод перепрыгнуть. Но и там все равно трения существуют. У нас говорят, что кругом безработица, а откройте любую газету и увидите, что рубрика «требуются» занимает несколько страниц, а «ищу работу» – несколько строчек. В действительности трудно найти не работу, а работников...

– Народ ушел с заводов, и сейчас уже за проходную их так просто не загонишь.

– На селе то же самое. В Томской области есть поселок, где предпримчивые ребята из Новосибирска организовали выращивание и переработку льна по полному циклу. Оказалось, что это экспортно-важный продукт. Предварительно они провели колossalную операцию, связанную с передачей собственности. Да так провели, что просто диву даешься!

Вы же знаете, что на селе теперь тоже повсюду акционерные общества. А как жили «топ-менеджеры» этого совхоза – директор, главный агроном, главный инженер, зоотехник – весь генералитет? Вот они утром собираются и думают, где бы опохмелиться? Все, что было, они уже про-дали, но тут им разрешили в уборочную и посевную брать в

кредит бензин на определенных бензозаправках. Они находят машину, едут на бензозаправку, получают горючее, сливают его в канистры, выезжают на шоссе, ставят на обочине эти канистры и продают его за полцены. Набрали денег, купили водки и начинают гулять. День прожили. С утра что делать?

Приехали наши новосибирские ребята и поступили как в старинных романах про капитализм. Они, как заправские купцы, начали горемычных хозяев угощать, поить. И когда выпьют, начинают говорить: «Ну, вы нам акции-то продайте». – «Нет! Какие акции?! Да вы что! Это наше, кровное!»

Хорошо. Угощают их так день, второй, а на третий с утра себе наливают, а совхозным не наливают. Те говорят: «А нам?». – «Ну, вы же нам не друзья, вы же акции не продаете». – «А! – шапку об пол. – На тебе акции!» Те снова их два дня угощают, через два дня говорят: «Стоп!» – «А дальше?» – «А акции?» Акций уже нет. Пропили. Новосибирцы тут же присылают команду и на все ключевые должности ставят своих. Тогда совхозные начинают бунт. На улицы выходят. Местную милицию подключают, а у них там – зятья, кумовья и т. д. Новосибирцы выставляют силы безопасности и привозят областную милицию. Так или иначе, но конфликт разрешают и производство запускают.

Как там принимают на работу? Работодатели знают, что вся деревня пьет поголовно. Поэтому говорят так: «Ты будешь у нас работать, получать тысячи три-четыре, – деньги по местным масштабам приличные. Но ты пиши два заявления. Первое: “Прошу принять меня на работу”, второе: “Прошу меня уволить”. Оба заявления будут храниться у нас. Второе заявление без даты. Как только выпьешь хоть раз, мы с тобой расстанемся. Но, чтобы мы тебя приняли, этого недостаточно. Ты должен принести еще справку из диспансера, что ты “зашился” от алкоголизма».

Деньги на лечение дают. Некоторые, правда, эти деньги пропивают, а потом справку покупают. Но ведь почти у каждого семья, жена, дети. Кормить-то ведь надо. Мужики по маленьку стали за ум браться, быт налаживать. Новые хо-

зяева стали в деревне праздники устраивать, какие-то социально-культурные мероприятия проводить. И потихонечку, потихонечку всё вернулось к нормальной жизни.

– *То, что где-то навели порядок, этого мало, а как его дальше поддерживают и борются с такими вот нарушениями дисциплины?*

– Со стороны кажется: достаточно что-то просто запретить, приказать, топнуть ножкой – и все встанет на свои места. А в действительности, когда окунешься в их внутреннюю жизнь, тогда поймешь, что все сложнее, и я бы сказал, тоньше. Допустим, тракторист берет «подручное средство» и едет с поля домой на обед. Не на мотоцикле или велосипеде, а на тракторе! Можно за этот проступок его, скажем, взять и всего лишить – премии, зарплаты. Наказать, короче. Вся деревня встанет на дыбы. До кулаков может дойти.

Поэтому наши молодые управленцы ищут другие пути. По местному радио в числе прочих появляется такое информационное сообщение, что вот, мол, наш дорогой Вася приехал домой на тракторе, сжег столько-то горючего. Мы с вами рассчитывали получить такую-то зарплату, такую-то премию, но теперь получим меньше. У нас увеличились расходы на горючее. Ничего поделать не можем. Наказывать никого не будем. Просто вот такая история. И смотришь – сельчане сами призовут Васю к порядку.

– *Но все же приватизация государственных предприятий – это благо или зло?*

– Что касается государственных предприятий, то и там существуют риски, связанные с приватизацией. Например, по моим наблюдениям, 70 новосибирских предприятий были приобретены московскими компаниями. Причем капитал у них был сколочен не в промышленности, а с помощью не очень честной торговли. В провинции они покупают все, что можно купить. Действуют крайне агрессивно. Нанимают молодых, очень боевых, амбициозных и грамотных юристов. И прибирают к рукам акции. На многих предприяти-

ях, приватизированных через аренду, значительная часть ценных бумаг принадлежит либо бывшим работникам, после 1991 г. покинувшим этот завод, либо пенсионерам, либо людям предпенсионного возраста. Для всех этих граждан акции никакой цены не имеют. Они легко с ними расстаются в пользу богатых гостей из Москвы. А те, став акционерами, приходят к директору и говорят: «Отдай нам то-то, то-то и то-то». Он отвечает: «Нет, не отдам!» – «Тогда мы тебя снимем, поставим другого». Такая угроза действительно есть.

Последние три года большой передел собственности происходил в результате использования процедур банкротства. Я это тоже наблюдал. Типичный пример – «Кузбассэлектромотор». Там посредством банкротства поставили внешнего управляющего. И очень быстро разобрались со всеми активами.

Но тем не менее если подняться над этими частными трагедиями, не принимать их близко к сердцу, то приватизация в этом секторе дает положительный импульс. Ведь многие государственные предприятия по-прежнему неповоротливы и неэффективны. Директора там не очень мотивированы. Они ведут себя скорее как чиновники. И в этом качестве, чтобы стать состоятельными, выбирают какие-то теневые схемы. Поэтому в принципе государству для укрепления безопасности – оборонной, продовольственной и еще какой-то – не следовало бы, видимо, упускать собственность. Надо решать эту проблему как-то по-другому: ставить во главе предприятий эффективных менеджеров, наделять их соответствующими полномочиями, зарплатой и так далее.

– Что нужно, чтобы у нас появилось достаточно высококлассных управленцев?

– Надо с ними заниматься. В советские времена руководителями интересовались многие. И обком, и горком партии, и отраслевая система. А сейчас они выпали из поля зрения, предоставлены сами себе и набивают немало шишек, прежде чем им удается вписаться в новый тип отношений. Воз-

никает естественная необходимость усвоения определенных свойств и закономерностей рыночной экономики. Изучать их приходится и по западным учебникам, осваивать действующие сейчас правила и нормы. Задача трудная.

— *Может, было бы разумнее отстранить от руководства всех старых и замшелых и поставить молодых, из тех, что уже прошли обучение?*

— Это чисто эвристическое предложение. Книжные знания без практического опыта стоят не больше потрепанного жизнью невежества. Значит, нужно умело сочетать теорию, идеологию и методы внедрения управленческих новшеств. Над этим же, кстати, работает и журнал «ЭКО». На собраниях Клуба директоров мы тоже стремились обучать: обязательно присутствовала содержательная часть, ставилась какая-то проблема, обсуждались пути ее решения, были деловые игры. Нам этого теперь явно не хватает.

— *Поэтому и возникло предложение вновь возродить давние традиции?*

— Нельзя сказать, что идея переговорной площадки между наукой и производственниками появилась сама собой. Она уже давно обсуждалась руководителями предприятий. В конце концов, благие пожелания переросли в окончательное решение: на базе Института экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП) СО РАН создан постоянно действующий семинар. Вот это и есть Директорский Форум. Спрашиваем директоров: «Как часто будем собираться?» — «Раз в месяц». — «Когда?» — «В последнюю календарную субботу каждого месяца, чтобы никто не мог сказать, что никогда и у него какие-то важные обстоятельства».

Занимаемся весь день, с 9 утра и до 6 вечера. Решили, что на каждом занятии присутствует не больше 25–30 участников. Заранее выбирается какая-то тема. Программа учебного дня такая: до обеда ученые знакомят нас с теоретическими воззрениями на данную проблему, после обеда кто-то из руководителей выступает с презентацией методов своей работы. Затем эти методы анализируют несколько

рецензентов, иногда в довольно жесткой манере. Итоги подводятся в виде небольшого «круглого стола», на котором каждый говорит что хочет. Организаторы Форума стараются в дальнейшей работе учесть все прозвучавшие в этот день замечания и предложения. Как видите, у нас господствует дух демократии и делового партнерства.

— Прошел год, можно считать, что рождение Форума состоялось, в этом возрасте ребенок обычно уже встает на ноги, делает первые самостоятельные шаги...

— И это случилось. В первый же год выполнены все поставленные задачи. Открылось даже кое-что такое, чего мы и не ожидали увидеть. Главное, что это интересно и той и другой стороне. Директора получили возможность пообщаться с наукой, наука получила возможность получать какую-то информацию непосредственно от первых руководителей, познакомиться с их практическим опытом. И в этом смысле дитя удалось.

— Владимир Федорович, что Вы считаете особенно полезным в работе Форума?

— Перестройка и реформы подорвали силы института. Прежде всего, это коснулось отделов, занимающихся вопросами промышленных предприятий. Финансирование уменьшилось, возможности сократились из-за оттока кадров и прочего. И тогда возникла мысль: а что если нам эту свою деятельность переместить на предприятия? Аргументы выдвигались примерно такие: разработка разных нововведений по адаптации предприятий к рыночным условиям требует достаточно высокой квалификации руководителей. Следовательно, по аналогии с известным пророком, который пошел к горе, науку надо двигать на заводы, иначе ничего не получится. Другими словами, речь шла о расширении рамок института.

— В каком смысле?

– Рынок заставляет руководителей искать ответы на мас-су вопросов: как развить службу маркетинга, куда направ-лять акционерный капитал, как работать с финансами, как управлять персоналом, если учесть, что раньше на заводе им семь инстанций занимались? Проблемы очень сложные, каждая из них по уровню разработки тянет на хорошую кан-дидатскую диссертацию. Но одного описания мало, нужно, чтобы хорошие предложения нашли свое практическое во-площшение. Нужны методики. Мы говорим: давайте созда-вать исследовательские и проектные группы. И будем те-перь делать на заводах такую же работу, какую раньше делали в стенах своих отделов и лабораторий. Нечто похо-жее было когда-то на Спецфаке НГУ, где руководители пред-приятий получали второе высшее образование.

Не скрою, что на некоторых заводах это происходит и без нашего участия. Но в любом случае с помощью ученых новшества стали продвигаться быстрее. На многих предпри-ятиях начались работы, которых раньше не было.

Мы эти работы курируем. И здесь, на Форуме, обсужда-ем, поэтому и говорим, что Форум – наша «переговорная площацка». Но прежде чем вынести проблему на обсужде-ние, ученые приезжают к производственникам и изучают конкретную ситуацию на месте. По теории думается, что вот так и так, а начинаешь разбираться – ох, как все не просто.

Скажем, в учебниках написано, что во всем цивилизо-ванном мире фирмы перешли на дивизионную структуру управления. Делегировали свои функции дивизионам. У нас начинаешь делать нечто похожее и на разных предприяти-ях на каждом шагу спотыкаешься: как имущество поделить, не будут ли мешать центробежные силы, каких людей по-ставить во главе таких вот дивизионов, каким образом осу-ществить управление финансовыми потоками? Слишком централизуешь – охоту к работе отобьешь, а дашь много самостоятельности – так сгребут ведь все под себя! Скаже-те, мелочи? Да, мелочи! Но из сопоставления множества таких вот фактов и явлений потом и появляются правиль-ные схемы и решения.

Важен еще процесс адаптации к новому. В коллективе единомышленников он проходит быстрее. Форум здесь оказывает неоценимую услугу. У директора времени очень мало. А тут он день вместе с товарищами тратит на одну проблему, и у него, естественно, в голове что-то перестраивается.

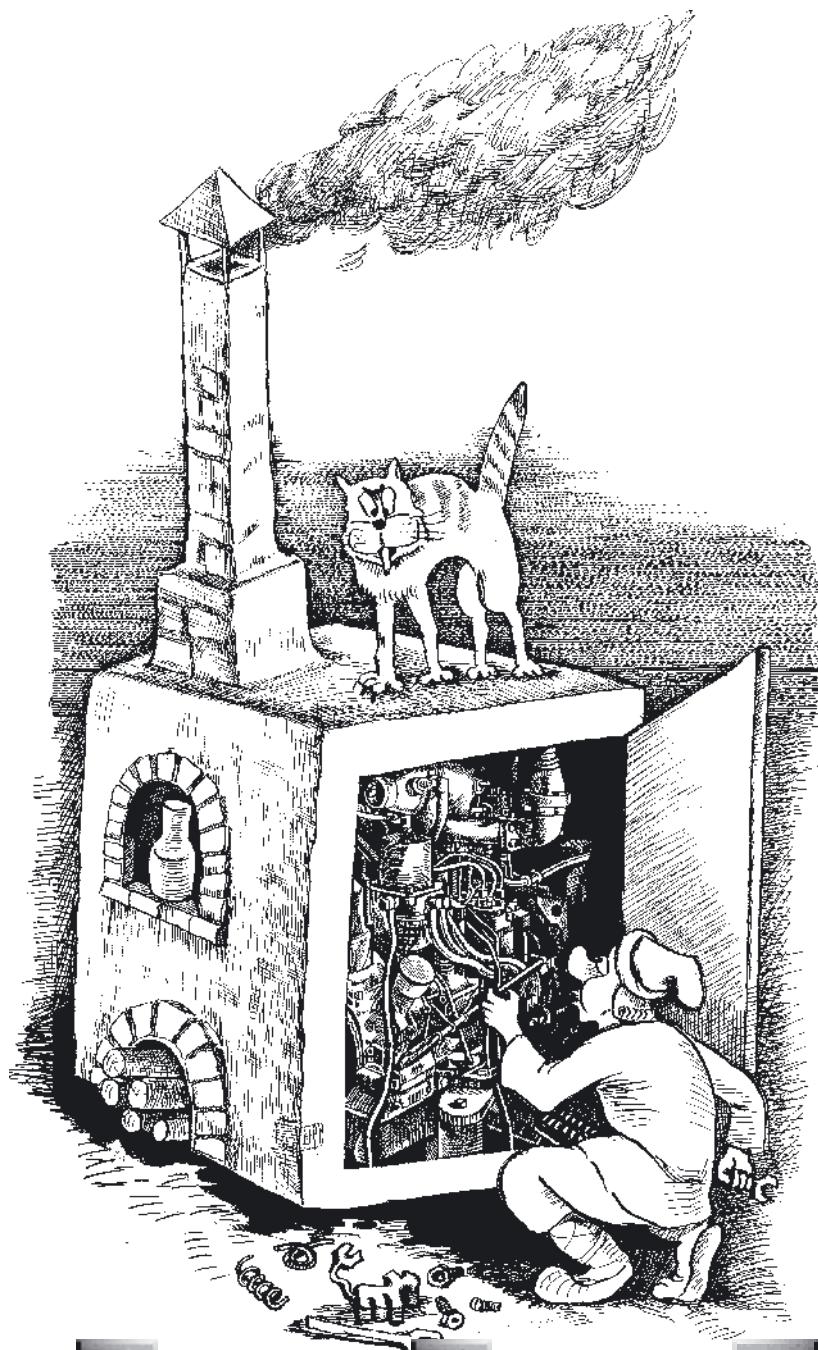
– Слышим, что об этом думают другие?

– Это важный фактор. Я не один раз это наблюдал. Бывает, предлагаешь: «Сделай вот так». – «А, это все наука!» Потом где-то на Клубе другой директор: «Знаешь, а я вот так сделал». – «Да?!»

На одном предприятии полгода предлагал: «Давай сделаем это, сделаем вот это!». – «Нет!». На Форуме директор об этом услышал, приехал к себе – и через два дня приказ: «Сделаем так, всё!». Имеет значение, что директора еще и между собой обмениваются мнениями.

– Своеобразный эффект передачи информации: от своего – к своему...

– Вот мы говорим о связи науки с производством. Как это происходит с техникой, физикой, математикой, химией – понятно. Там речь идет о передаче готовых технологий, патентов и т. д. А экономическая наука? Она какой должна быть? Как воплотить в жизнь ее предложения? Только если ими заинтересуются на предприятиях первые руководители. И если у них на все на это хватит и умения, и терпения, и навыков. Представляете, сколько камешков должно «случайно» упасть в одну ямку? В нобелевской речи Л. В. Канторовича сказано, что экономика – это крайне сложная материя, особенно в части внедрения.



Национальные особенности работников влияют на стиль управления предприятием, характер взаимоотношений в коллективе и отношение персонала к выполнению своих должностных обязанностей.

В настоящей статье рассматриваются некоторые черты характера российских работников. Статья может заинтересовать руководителей предприятий и специалистов в области управления персоналом.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА

А. А. ЗВЯГИН,
кандидат экономических наук,
советник ГУП «Центр информационно-аналитических
технологий» Управления по экономической
безопасности города Москвы

Нравственные устои

В последнее время в зарубежной и отечественной литературе наряду с некоторыми положительными чертами характера русского человека (доброта, терпимость, свобода от штампов) принято акцентировать внимание на его аморальности, правовом нигилизме, отсутствии методичности, жестокости, склонности к неоправданному риску, природной лености, неквалифицированности и т. д. Кроме того, в последнее время россиянам всё более навязчиво приводится в качестве примера для подражания протестантский образ мышления и клерикальных течений протестантского толка, обосновавшихся на Североамериканском континенте.

Полагаю, что образ мышления и мораль, основанные на рационализме и прагматизме, никогда не находили и не найдут достаточного числа последователей среди многонационального и многоконфессионального населения России. Именно англо-американская мораль, воспевающая высокие нравственные устои собственного общества, позволяла на-

живаться на продаже наркотика и вести «опиумные войны» с государством, пытавшимся лишь отстоять свои суверенные права. Именно эта мораль позволяла англо-американцам так искренне сокрушаться по поводу гибели мирного населения в нацистских или сталинских лагерях и одновременно проводить ковровую бомбардировку Дрездена или сбрасывать ядерные бомбы на Хиросиму и Нагасаки, где не было ни одного военного или стратегического объекта, а находилось только мирное население. И таким примерам двойной протестантской морали из прошедшей или современной истории уже наших дней, как говорится, нет числа (Югославия, Афганистан, Ирак и др.).

При этом многие авторы, рассуждающие на тему об абсолютной непригодности россиянина к творческому труду и предпринимательству, забывают или намеренно замалчивают тот факт, что в течение всей своей тысячелетней истории Россия подвергалась постоянному внешнему давлению. Надо помнить, что история нашей страны насчитывает не 200–300, а около 1200 лет. И практически не было ни одного поколения россиян, на память которого не случилось бы военного конфликта на территории страны или ее границах. По свидетельству некоторых исследователей, на 1000 лет истории (период с 1000 г. по 2000 г.) России пришлось испытать около 550 больших и малых войн и военных конфликтов.

Несмотря на эти внешние факторы, казалось бы, ожесточающие нравственные устои нашего народа, Россия на протяжении всей своей тысячелетней истории может гордиться многими примерами высоконравственных и бескорыстных деяний ее граждан.

Хотелось бы отметить, что среди побудительных мотивов воинских и трудовых свершений россиян, кроме естественного желания обеспечить достойную жизнь себе и своим близким, всегда были соображения идейного и нравственного порядка. Другими словами, в побудительных мотивах россиянина заложена некая природная двойственность, т. е. одновременное удовлетворение как низших (физиологических), так и высших (духовных) потребностей.

Автор придерживается той точки зрения, что именно великая и глубоко нравственная общенациональная идея, а не прагматичный призыв к увеличению и приумножению материальных благ станет залогом и основой возрождения России. Причем возрождение это произойдет в такие сроки и такими темпами, что цивилизованный мир вновь будет вынужден искать разгадку «загадочной русской души».

Черты характера

Среди особенностей характера отечественного работника необходимо назвать следующие.

Сдержаный позитивизм. Умение видеть во всем положительные моменты, т. е. позитивизм, культивируется и в западных компаниях. Однако постоянное ожидание очередных неприятностей со стороны руководства или государства стало отличительной чертой россиянина. При этом, по опыту последних десяти-пятнадцати лет, такие ожидания очень часто сбываются. Единственный положительный момент заключается в том, что, попадая в ту или иную неприятную негативную ситуацию, россиянин не впадает в панику, поскольку загодя морально готов встретиться с трудностями.

Умеренная амбициозность. Амбициозный человек – это человек, желающий достичь чего-то большего по сравнению с тем, что уже им достигнуто. В России термин «амбиции» имеет ярко выраженный негативный смысл. Амбициозным человеком в России принято считать того, кто проявляет открытое неуважение к окружающим на почве профессиональных успехов и стремится возвыситься над окружающими, выделиться из общей массы, иногда за счет окружающих.

Настрой на «рывок». Весь производственный опыт советского времени (служба в армии, стройотряды, «черные субботы», лозунг «план – любой ценой» и т. д.), а также менталитет россиянина не способствовали выработке у него привычки к кропотливой и размеренной работе. Любой про-

изводственный коллектив проще сагитировать на некий «ав-рал», чем культивировать и внедрять методы работы без надрыва.

Неповоротливость. Эта черта менталитета нашла свое отражение в известном афоризме: «Русские медленно за- прягают, но быстро ездят». Необходимость основательно подготовиться к работе, настроиться на нее – в характере россиянина. Эта черта выступает оборотной стороной вышеописанной модели поведения российского работника.

Расточительство ресурсов. Россия никогда не испытывала и не испытывает ныне недостатка в территориях, природных ресурсах, лесах, земельных угодьях, воде, строительных материалах и т. д. Отсюда и пренебрежение к потерям, что до сих пор является отличительной чертой россиян. Созданные в советские времена «энергопожирающие» технологии снизили эффективность и конкурентоспособность товаров и в определенной степени развернули производителя. В настоящее время России приходится исправлять этот порок, уделяя больше внимания экономии ресурсов посредством использования энергосберегающих технологий.

Интернационализм и терпимость к различным вероисповеданиям. С древних времен россиянин живет в общности, характеризующейся многообразием различных этнических групп, национальностей и народностей. Россия – государство, где, наряду с православием, всегда существовали различные религиозные течения. Однако в производственных коллективах очень редки конфликты на почве различий в вере или национальности.

Отношение к коллективу. Россиянин, работая в коллективе, может ставить его интересы выше собственных. Для него атмосфера в коллективе может быть не менее важна, чем заработка плата. Коллективный труд для многих россиян предпочтительнее индивидуального.

Круговая порука. Это одно из самых наглядных наследий общины как основы российского уклада жизни. Помочь прикрыть соседа или знакомого в надежде на его аналогич-

ные ответные действия при обратных обстоятельствах – основной побудительный мотив общинной модели бытия. Это наследие очень глубоко укоренилось в каждом россиянине и продолжает культивироваться в современных условиях.

Недоносительство. Пожалуй, одним из самых отрицательных типажей русского народного фольклора был доносчик. И если в традициях западной культуры своеевременный доклад руководству о тех или иных случаях или обстоятельствах на предприятии – дело обычное, то в России доклад руководству о состоянии дел или настроений в коллективе всегда считался делом антиобщественным и аморальным.

Максимализм. Описанное выше может служить иллюстрацией такой черте характера, как максимализм. Так, в случае с недоносительством определённые этические и моральные нормы доведены до предела. Здесь надо отметить, что эта черта характера, влияющая на способность идти на компромисс, является одной из причин, сдерживающих развитие рыночных отношений среди основной массы населения. В его глазах (и не беспочвенно) рыночные отношения, получившие развитие в России, основаны лишь на одном принципе: «Ты мне – я тебе». Как показывает практика, принять это хотя бы частично (компромиссно) население в настоящее время не может.

Неуважение к закону и органам государственной власти. В России исторически сложилась ситуация, когда власть и общество по отношению к закону всегда находились по разные стороны баррикад в прямом и переносном смысле этих слов. Опыт последнего десятилетия не привнес в эту ситуацию ничего положительного, несмотря на декларации о построении «правового государства»¹. Дове-

¹ Истории западных стран известны случаи, когда, в соответствии с городским законодательством, король, прибывая в город, должен, спешившись, ритуально попросить разрешения на въезд через городские ворота. И эти правила неукоснительно выполнялись монархами в течение сотен лет даже в эпоху абсолютизма. Попытка представить себе в этой ситуации любого русского государя может вызвать лишь улыбку. Мало того, уже в новой истории страны посещение населённого пункта или предприятия первым секретарём обкома партии или в наши дни – губернатором области, как правило, начисто выбивает уставившийся бытовой или производственный ритм и местный миропорядок.

рие к власти со стороны россиян находится на очень низком уровне, что оказывает деформирующее влияние на все стороны жизни общества и, прежде всего, на экономические отношения.

Отсутствие культуры демократических отношений. Общепризнанным фактом является то, что основой западных демократий стало развитие буржуазных обществ. По существу принципы и нормы западных демократий формировались ещё внутри профессиональных гильдий свободных городов феодального периода. Краткая же история развития классического капитализма в России была прервана в 1917 г. Непосредственное обращение не просто к народу, а к каждому гражданину в России практиковалось лишь в периоды великих испытаний для страны и государства: со-зыв Земского собора в 1613 г. («по десяти лучших, разумных и состоятельных людей от каждого города и уезда»); знаменитое – «Братья и сестры...» в речи И. В. Сталина от 3 июля 1941 г. в начале Великой Отечественной войны и т. д. По мнению автора, ссылки некоторых авторов на некий русский исторический опыт, существующий до создания централизованного государства – вечевой строй части русских городов – верны лишь отчасти. Так, в Великом Новгороде, где вечевой строй был выражен наиболее ярко (в своём окончательно оформленшемся виде просуществовал с 1136 г. по 1478 г.) наиболее важные государственно-политические вопросы решались не на вече, а на «Совете господ» под председательством архиепископа. Кроме того, существующая практика прямого подкупа участников веча, имеющих право вечевого голоса, со стороны олигархической верхушки Великого Новгорода не может являться примером развития реальных демократических отношений (демократии как народовластия). Возможно, именно этот исторический опыт был положен в основу при формировании этических норм нынешней российской законодательной власти.

Патернализм². Несмотря на указанную выше национальную черту, в России всегда были сильны патерналистские настроения и ожидания. Здесь уместно упомянуть не-красовское: «Вот приедет барин, барин нас рассудит», а также укрепляющие эти настроения всевозможные царские раздачи хлеба в голодные годы или карточки в новой российской истории. При этом такие ожидания практически всегда адресованы первому лицу государства или организации, минуя промежуточные управленческие звенья, что зримо иллюстрируется сегодняшним высоким рейтингом президента при одновременном народном недоверии к любым органам власти.

Вера в сильное государство. История России последних тысячи лет – это история становления и расцвета сильного государства. Поэтому в национальных настроениях преобладает уверенность в прямой связи улучшения жизни народа (как материальной, так и, в особенности, духовной её составляющей) с усилением роли государства во всех сферах жизни общества. Тем более, что действительность последних 18 лет, когда в результате торопливых и неуклюжих действий реформаторов вместе с международным престижем России резко упал жизненный уровень большинства россиян, лишь подтверждает в глазах населения истинность подобных взглядов.

Думается, что анализ и учёт в практической деятельности названных особенностей черт характера отечественного работника помогут формированию отечественной системы управления персоналом.

² Патернализм (от лат. paternus – отцовский) государственный – реальное или иллюзорное (лишь декларируемое в качестве основы внутренней государственной политики) проявление постоянной заботы о подданных или гражданах и оказание защиты, помощи и поддержки во многих вопросах жизнедеятельности населения.

В статье рассматриваются особенности структуры экономики регионов ресурсного типа и соответствие этих структур различным теориям межрегионального разделения труда.

ТЕОРИИ И ПРИОРИТЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ*

А. П. ЧЕРНИКОВ,
доктор экономических наук,
профессор Байкальского государственного
университета экономики и права,
Иркутск

Еще раз о приоритетах

Важнейшая структурная проблема развития как российской экономики в целом, так и ряда регионов – разумное использование сырьевого потенциала и прежде всего нефтегазовых ресурсов. Собственный и зарубежный опыт показывает, что при форсированной добыче и экспорте нефтегазовых ресурсов превалирующим становится добывающий сектор экономики, что получило обоснование в теореме Рыбчинского¹.

Это не отвечает современным критериям эффективности структуры народного хозяйства с позиции устойчивого развития и прогрессивных тенденций технико-экономического развития. Известный пример – «голландская болезнь»: в результате форсированной разработки месторождений газа в Северном море произошло резкое расширение добывающей промышленности Голландии за счет перерабатывающей.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 02-02-00244а.

¹ Современная трактовка упоминаемых в статье теорий содержится в работах: Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учеб. для вузов. М.: ГУ ВЭШ, 2000; Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием О.В. Ивановой. М: Прогресс, 1992.

© ЭКО 2004 г.



Эффективность экспорта нефтегазовых ресурсов Иркутской области в научных публикациях обычно не подвергается сомнению. Однако, на наш взгляд, она далеко не очевидна, тем более в сегодняшних условиях слабой управляемости и коррумпированности экономики (и власти). Чтобы оценить целесообразность экспорта этих ресурсов, определить условия, при которых экспорт эффективен, надо ответить на такие вопросы.

1. Что эффективнее – экспорт нефтегазовых ресурсов или экспорт другой конкурентоспособной продукции, например, военных и гражданских самолетов или алюминия и конструкций из него?

2. На решение каких проблем экономики региона предполагается направить валютную выручку?

Нужна программа развития экономики области, реализующая некую стратегию, которая предусматривала бы использование экспортных ресурсов и из которой следовала бы необходимость подобного экспорта. Отсутствие стратегии и соответствующих ей экономических механизмов не позволяет произвести истинную оценку эффективности предлагаемых больших проектов, делает бессмысленной их разработку.

При отсутствии программы развития очень высока вероятность того, что нефтегазовые ресурсы не будут использоваться ни в ТЭК, ни в химическом комплексе области, а, учитывая корпоративную эффективность их экспорта, их будут экспорттировать, реализуя первоприоритетное для их собственников направление использования. Аналогичный процесс уже происходит с поставками западносибирской нефти для Ангарской нефтехимической компании. Эти поставки в последние годы составляют лишь треть от производственной мощности компании.

Это худший сценарий с позиции интересов жителей региона, в связи с чем представляется необходимой разработка механизма, исключающего возможность такого хода событий, как элемента программы социально-экономического развития региона. Одного закона «О соглашениях о разделе продукции» для этого может оказаться недостаточно.

Элементом такого механизма, стимулирующим использование природного газа в ТЭК и химическом комплексе области, представляется установление более жестких платежей за загрязнение окружающей среды, налоговых и кредитных льгот предприятиям-потребителям газа, что, очевидно, будет компенсировано возросшими налоговыми поступлениями в бюджеты всех уровней в результате использования природного газа как более эффективного ресурса.

Эффект масштаба в экономике

Промышленная структура экономики сибирских регионов ресурсного типа характеризуется большой концентрацией производственных мощностей, обусловленной использованием, как правило, высокоэффективных крупных источников природных ресурсов. Эффект масштаба от эксплуатации предприятий-гигантов с сокращением внутреннего рынка начинает перекрываться ростом затрат на транспортировку сырья и готовой продукции.

Преобладание производств с незавершенным технологическим циклом, к тому же сконцентрированных часто на крупных градообразующих предприятиях, обуславливает малую приспособляемость производственной структуры области к быстро меняющимся условиям рынка. Следовательно, рыночные механизмы необходимо дополнять элементами государственного регулирования.

Эффект масштаба достигается в результате разумного компромисса между сокращением удельных производственных затрат и ростом как относительных, так и абсолютных затрат на транспортировку сырья и готовой продукции, затрат на сохранение природной среды, потерь от снижения маневренных свойств, адаптивных возможностей региональной экономики. **Как видим, отмеченная особенность экономики ресурсных регионов отвечает теоретическому положению «эффекта масштаба», хотя рост масштабов производства ограничивается как опережающим ростом отмеченных трансформационных издержек, так и трансакционных.**

Для современной экономики особенно важным следствием эффекта масштаба бывает сокращение удельных расходов на НИОКР и возможность применения передовой технологии производства. С целью повышения эффекта масштаба образуются международные альянсы компаний (например, в автомобилестроении). Указанные свойства эффекта масштаба еще мало используются крупными предприятиями российских регионов.

По некоторым оценкам, к концу XX века крупнейшие корпорации мира достигли пределов увеличения положительного эффекта масштаба производства, исчерпались резервы повышения эффективности большого бизнеса.

Знания – главное преимущество в конкуренции

Быстро происходящие изменения норм жизни и культуры вызывают многообразие рынка. Изменения в технологии укорачивают жизненные циклы продукта, увеличивают значение мелкосерийного производства, долю исследований и разработок в стоимости продукта. Распространение технических ноу-хау приводит к более быстрому уменьшению нормы и массы прибыли в течение жизненного цикла продукта.

Такие изменения способствуют развитию малого предпринимательства, в том числе и путем реструктуризации крупных корпораций, например, путем образования как внутрифирменных малых предприятий с высоким риском хозяйственной деятельности, с большей маневренностью и гибкостью, так и выведенных из состава фирмы, например, непроизводственных предприятий. Подобные процессы можно увидеть в авиакорпорации «Иркут».

Центральное положение среди теорий, обосновывающих специализацию региональной экономики, занимают теории абсолютных и относительных преимуществ А. Смита и Д. Рикардо, получившие дальнейшее развитие в теории Хекшера-Олина, парадоксе В. Леонтьева и других. Давид Рикардо доказал, что выигрыш от межрегионального обмена происходит не только из

абсолютного преимущества (оно лишь, вопреки обыденному представлению, частный случай общего принципа рационального разделения труда), а из различия соотношения издержек в разных регионах.

Освоение высокоеффективных природных ресурсов Иркутской области – гидроэнергетических, лесных, угля, каменной соли и др., объективно имеющих относительно низкие затраты, и создание на их основе энерго- и водоемких производств металлургии, лесопереработки и химии не противоречат этим теориям.

Однако содержание экономических преимуществ регионов и стран меняется. Основу для развития современной экономики, обеспечивающей ее конкурентные преимущества, составляют квалифицированные кадры, высокие технологии, знания. Такие обычно отмечаемые преимущества развивающихся стран, как природные богатства, дешевая рабочая сила, плодородие почвы, продолжают держать народы в нищете и не повышают уровень жизни в этих странах.

Причем дешевая рабочая сила, даже и квалифицированная, как, например, в России, не обеспечивает платежеспособный спрос на уровне, стимулирующем рост экономики, не способствует повышению квалификации, прогрессивному социально-экономическому развитию. Доступность и использование прогрессивной технологии, снижающей материоемкость готовой продукции, стала более важной в сравнении с низкой заработной платой и доступностью природных ресурсов.

Не случайно в 80-е годы прошлого столетия фирмы часто переводили производство в районы с дорогой, а не дешевой рабочей силой – с целью приблизиться к рынкам сбыта. Как отмечает в своем фундаментальном исследовании причин конкурентных преимуществ фирм и стран американский экономист М. Портер: «Не многие страны, владеющие действительно богатыми природными запасами, достигли устойчивого процветания в XX столетии, когда главным преимуществом в конкурентной борьбе является знание»².

² Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993.

Теории «дают добро» на корректировку приоритетов

По М. Портеру, развитие – это история не использования преимуществ, а борьбы с неблагоприятными условиями. Национальные неблагоприятные условия, если к ним подходить правильно, порождают энергию для инноваций и изменений. Давление и вызов, а не «спокойная жизнь» привели фирмы и страны к процветанию. На выделяемой им инновационной стадии развития конкурентоспособности национальной экономики «не обладание факторами, а напротив, нехватка их способствует возрастанию конкурентоспособности, стимулируя введение новых техники и технологии».

С этих позиций уже пресловутые наши большие расстояния и холодный климат скорее стимулируют развитие российской и прежде всего сибирской экономики, чем тормозят его. Существующее представление относительно обреченности, неконкурентоспособности российской и прежде всего сибирской экономики, основанное на преимуществах традиционных факторов производства, недиалектично, так как не учитывает динамизм развития конкурентоспособности регионов и стран, и поэтому неверно.

Динамизм факторов сравнительного преимущества подтверждается и теорией «жизненного цикла продукта» Р. Вернона, согласно которой продукт «проходит» несколько стадий жизненного цикла: внедрение, расширение, зрелость и старение. Рынки развитых стран благоприятствуют первым трем стадиям цикла жизни, а развивающихся – третьей и четвертой. Факторы сравнительного преимущества изменяются в соответствии с названными стадиями. Например, когда разработки по совершенствованию данного продукта перестают быть решающим фактором сравнительного преимущества, его производство перемещается в страны, располагающие другими сравнительными преимуществами.

Так, текстильная, целлюлозно-бумажная промышленность, развитие которых началось до первой мировой вой-

ны в развитых странах, затем переместились в менее развитые страны. Для сохранения и создания конкурентных преимуществ экономики Иркутской области, находящейся преимущественно на стадиях зрелости и старения, эта теория актуализирует создание производств первых стадий жизненного цикла. Такими, на наш взгляд, можно считать высокотехнологичные производства по более глубокой переработке выпускаемых в регионе полупродуктов.

Экспорт товаров, в производстве которых страна, регион обладают наибольшими сравнительными преимуществами, позволяет им заработать единицу иностранной валюты с наименьшими издержками. В России это – природный газ, что обусловлено значительной разницей внутренних и внешних цен. **В Иркутской области – алюминий, целлюлоза, пиломатериалы, т. е. товары более глубокой переработки с относительно меньшим влиянием весьма важного для области транспортного фактора ввиду ее удаленного положения от мировых рынков.**

В целом можно констатировать неполное соответствие особенностей структуры экономики ресурсных регионов, включая и Иркутскую область, рассмотренным положениям теорий регионального развития, определяющих направления эффективных структурных сдвигов в их экономике.



К новой книге Юрия Болдырева* можно относиться по-разному, но познакомиться с ней самому широкому кругу читателей, думаю, стоит в любом случае. Хотя бы просто потому, что автор этой книги – точнее, книг, поскольку в этой же серии в прошлом году вышла еще одна, под названием «Похищение Евразии», – много чего знает. Знает про то, почему Россия находится... Словом, там, где она находится.

Большая бочка дегтя

Эксперт Счетной палаты РФ раскрывает секреты экономической отсталости России

Главное достоинство книги «О бочках меда и ложках дегтя» состоит не в том, что ее автор говорит о чем-то доселе неведомом. Отнюдь. Механизмы разворовывания страны и того, как это можно сделать на законных основаниях, в целом известны неплохо. Гораздо интереснее те конкретные примеры, которыми Ю. Болдырев иллюстрирует эти механизмы. Подчас примеры – просто убийственные.

Вот, скажем, такой. Счетная палата просуммировала доходы в федеральный бюджет: от госпакетов акций нескольких крупнейших предприятий ТЭК и транспортного сектора, от сдачи в аренду всей федеральной недвижимости, а также от соглашений о разделе продукции в сфере добычи природных ресурсов. Итог: получившаяся сумма не превышает бюджет одного не

самого мощного совместного российско-вьетнамского предприятия – «Вьетсовпетро». Вот вам и эффективность работы новых собственников!

Не менее интересны и приводимые Ю. Болдыревым факты, касающиеся передачи в управление «Газпрому» госпакета акций (около 37%) самого же «Газпрома». О том, кто из политических фигур, при каких обстоятельствах, а главное, зачем, провел эту блестящую операцию, по времени подозрительно совпавшую с очередной предвыборной кампанией президента Б. Н. Ельцина, читатели узнают из книги. Здесь же следует обратить внимание вот на какую занятную подробность. Автор книги приводит выдержки из ответа, полученного после обращения по этому вопросу в Генеральную прокуратуру. Он

* Болдырев Ю. Ю. О бочках меда и ложках дегтя. М.: Крымский мост-9Д, 2003. – 432 с. (Сер. «Русское чудо – секреты экономической отсталости, или как, успешно преодолевая препятствия, идти в никуда».)



гласил: «проверка по фактам финансирования руководством РАО «Газпром» избирательной кампании по выборам президента РФ поручена председателю ЦИК, а по вопросу о незаконном договоре доверительного управления госпакетом акций «Газпрома» рассмотрение предложено передать... президенту РФ».

Любопытные факты приводит Ю.Болдырев и из «биографии» за бесценок приобретенного «Норильского никеля», новые хозяева которого стяждают теперь славу признанных меценатов. Но оперируют при этом данными не из документов по ревизии финансово-хозяйственной деятельности, а из самоотчетов предприятия и отчетности местной администрации, то есть заинтересованных субъектов. «В результате, — хмуро шутит автор книги, — нас ограбили на миллион, а раздали кому-то по пятнадцать копеек и на том основании считают нового собственника благодетелем и меценатом».

Впрочем, Ю. Болдырев в своей книге не только рассказывает поучительные истории, но еще и задает важные вопросы. Например, о том, каким должно быть оптимальное соотношение государственного и частного. Тем, кто при обсуждении проблем землепользования безапелляционно заявляет, что без частной собственности развитая экономика функционировать не может, автор напоминает про Израиль, в котором частной собственности на землю нет в принципе. И про США, где частная собственность на землю сложилась исторически и только на

те земли, которые в период становления государства стали частными естественным образом. В то же время с начала XX века Штаты федеральные земли не продают, а исключительно сдают в аренду.

Тем же, кто в качестве примера успешно доведенной до конца шоковой терапии приводит реформы в странах бывшего соцлагеря, Ю. Болдырев напоминает, что в Польше за весь период реформ индексация зарплаты и пенсий была задержана один раз, а задержки самих зарплат не было вообще. А как приватизировались морские порты? 50% акций плюс одна акция — государству, половина от оставшегося — местному самоуправлению, остальная часть была продана частным инвесторам. В Чехии, где приватизировали почти всё, медные рудники приватизировать не стали и сохранили их в руках государства, поскольку понимали, что это — дойная корова, дающая природную ренту.

Вывод из этих и других примеров Ю. Болдырев делает следующий: «Если мы осознаем, что сомнительность прав собственности на ключевые стратегические объекты прямо препятствует экономическому развитию, то логично предпринять усилия для выхода из этого «замкнутого круга».

Что делать? Предложение автора книги заключается в том, что, несмотря на призывы оставить все как есть, нужно поступить в соответствии с Конституцией, законом и международным правом. Генеральной прокуратуре следует выступить с исками

в защиту государственных интересов по всем случаям приватизации госсобственности, осуществленной с явными и грубыми нарушениями закона и нанесением существенного ущерба обществу и государству. При этом необходимо исправить положение с таким управлением госсобственностью, которое привело к нарушениям в «Газпроме» и РАО «ЕЭС России», то есть к ущербу стране и обществу. Должны, по мнению Ю. Болдырева, понести заслуженное наказание и те должностные лица органов государственной власти (включая членов правительства РФ), виновные в нанесении государству ущерба при смене собственника у «Норильского никеля», «Сибнефти» и «ЮКОСа».

Обличает автор и другие «язвы» современной российской экономики. Одну из таких печальных тенденций он назвал «управление как метод присвоения». Под этим Ю. Болдырев подразумевает все более частые случаи, когда легально и почти открыто осуществляются сделки по перекачиванию реальных ресурсов и собственности из одних предприятий в другие – принадлежащие заинтересованным в этих сделках людям. При этом все более распространенной становится и практика «удушения по заказу», основывающаяся на том, что действующее в России законодательство о банкротстве и судебные злоупотребления позволяют (при поддержке власти) отнять у кого угодно какую угодно собственность.

Полны сарказма и страницы книги, посвященные Центробан-

ку РФ, глава о котором названа «Не мышонок, не лягушка, а неведома зверушка». По приводимым Ю. Болдыревым данным Счетной палаты РФ, в 1997 г. Центробанк израсходовал на себя госсредств столько же, сколько было истрачено из федерального бюджета на все остальное государственное управление вместе взятое. Годовой доход тогдашнего главного банкира составил примерно 210 тыс. дол. В деятельности банка были зафиксированы незаконные операции с цветными металлами, нарушение правил переоценки стоимости драгметаллов, что привело к искажению суммы прибыли. Выяснилось, что в бывшие «совзагранбанки», ныне «евробанки», Центробанк переправил наших государственных (валютных) средств более чем на 3 млрд дол. При этом акты проверки, которые подготовила Счетная палата, были засекречены председателем Центробанка, чтобы общественность не узнала о нарушениях.

Не менее печально выглядят на страницах книги и РАО «ЕЭС России». В отчетах Счетной палаты, наряду с простыми злоупотреблениями, приводится уровень официальной зарплаты одного из руководителей – более 10 тыс. дол. в месяц, не считая огромной неподотчетной суммы представительских расходов. И все бы ладно, если б новые менеджеры своей эффективной работой оправдывали эти деньги. Но увы: суммарная численность вновь созданных государственных и негосударственных органов по управлению электроэнергетическим комплексом

России превышает численность бывшего союзно-республиканского Министерства энергетики и электрификации СССР более чем в полтора раза. Хотя энергетические мощности и объем потребления заметно меньше, чем это было в СССР.

По мнению Ю. Болдырева, с разрушением единой энергосистемы на восемь десятков региональных акционерных обществ возникли совершенно новые экономические стимулы. Ранее управление стремилось к оптимизации работы всей системы, минимизации себестоимости электроэнергии, а также к выравниванию пиков и спадов нагрузки за счет перетекания энергии из соседних бассейнов, размещаемых в разных часовых поясах. Сейчас же региональные структуры заинтересованы, в первую очередь, использовать свои местные электростанции, независимо от себестоимости их электроэнергии, поскольку это дает прибыль местным компаниям и доходы в региональные и местные бюджеты. По данным экспертов, в 2003 г. как минимум 10% мощностей атомных электростанций были не загружены, хотя себестоимость производства электроэнергии на них на 20–25% ниже, чем на тепловых станциях.

Но вместо того чтобы навести порядок в этом запутанном хозяйстве, менеджеры-реформаторы предпочитают отключать потребителей-неплатильщиков. То есть делают так, что страдают граждане, а не те, кто «перебросил средства» из одной статьи бюджета в другую или использовал целевые средства не

по назначению. Вместо того чтобы судиться с соответствующими администрациями и взыскивать средства по закону. «Нельзя представить ситуацию, — пишет Ю. Болдырев в своей книге, — что в Израиле отключили воду или электричество не только воинской части, но и кибуце. В США при возникновении энергетического кризиса в Калифорнии губернатор пригрозил, что возьмет всю электроэнергетику штата под полное государственное управление, если компании будут пытаться играть на возникших трудностях».

Но это — там. А что в России?

В России лояльные к проводимым реформам граждане называют все происходящее редкостным безобразием, недоступным пониманию цивилизованного мира, и... уезжают за границу.

Оптимисты успокаивают себя, говоря: «Живем в переходный период, проведем реформирование естественных монополий — и все встанет на свои места».

А агрессивно-уставшие от этого бардака граждане радуются только тогда, когда наказывают кого-нибудь из организаторов прежних махинаций.

В результате, если так пойдет и дальше, то у будущих российских правителей будет все больше оснований говорить своим гражданам: а что вы хотите, страна-то — бедная...

И этот прогноз Ю. Болдырева, увы, кажется все более реалистичным.

В. КОТИЛКО,
доктор экономических наук,
член-корреспондент РАЕН,
Москва

Инновационный конфликт – это, образно говоря, джинн, который, получив однажды свободу, совсем не торопится вернуться обратно в волшебную лампу. «Новаторы» и «консерваторы», страх перемен – с этими психологическими проблемами сталкивается любое нововведение, особенно в сферах информационных технологий и управления. В статье использован опыт специалистов консалтинговой группы «Слово и Дело».

ДЖИНН ПО ИМЕНИ

Инновационный конфликт

М. А. АВДЫЕВ,
директор НП «Сибирский центр конфликтологии»,
Новосибирск,
slovo@online.nsk.su
<http://www.slovo.iis.ru>
<http://www.conflict.sibtorg.ru>

Новаторы – возмутители спокойствия

Как спокойно и бесконфликтно жила бы организация, если бы не новаторы – неугомонный народ, вечно неудовлетворенный тем, что есть. Им кажется, что внедрение новшества обязательно улучшит работу всех. «Да кто сказал, что новое – обязательно хорошо и полезно? – спрашивают их антиподы-консерваторы. – Вот ввели новые формы бухгалтерской отчетности, новый порядок уплаты единого социального налога вместо отчислений во внебюджетные фонды, новый порядок регистрации предприятия. И что? Бюрократам жизнь облегчили, а нам работу только осложнили». Вместе

с тем в ретроспективе становится ясен смысл нововведений, и часть из них проходят испытания практикой, становятся привычными.

Пример из работы компании на рынке информационных услуг. Руководитель компании, Андрей, решил пересмотреть договорную технологию работы с клиентами и для этого пригласил сторонних консультантов по управлению. Проанализировав бизнес Андрея, консультанты выработали новые тексты договоров, регламент услуг, разработали общие принципы документооборота и отчетности, способы тарификации услуг и процедуры приема заказов от клиента. Однако эти предложения, с восторгом принятые Анд-



реем, не нашли поддержки у его сотрудников. Как мудрый руководитель, Андрей предвидел сопротивление изменениям и, что бы их осуществить, заблаговременно создал экспертную группу. Между тем даже специалисты экспертной группы не сошлись в оценках предложений и долго конфликтовали между собой. Наконец, один из них разработал альтернативный договор. Не уверенные в успехе нововведения менеджеры по отношениям с клиентами подписывали старые тексты договоров и пользовались старой, хоть и не очень удобной, но привычной технологией. Тогда Андрей своим волевым решением обязал специалистов экспертной группы и всех сотрудников принять новую технологию за основу. В результате один из специалистов экспертной группы уволился, а внедрение нововведения превратилось в многоэтапный мучительный процесс.

В определенной степени внедрение технологии облегчил сайт в Интернете, где был аккуратно и систематично представлен новый комплект договоров, отчетов и схем.

Очевидно, что поспешно внедряемые нововведения вызывают большее сопротивление, чем нововведения, вводимые постепенно.

Ищем конфликтологов

Предупреждение и решение инновационных конфликтов зависит в большей степени не от технических аспектов нововве-

дения, а от социальных и психологических. Особенно в сфере управления, в сфере информационных технологий. Преимущественно инициатором инновационного конфликта выступает новатор*. Чем лучше осведомлены коллеги о сущности и особенностях нововведения, тем меньше вероятность возникновения и острота возможного конфликта.

Разработчик информационных систем поддержки и принятия решений для крупных предприятий Юрий выработал правило: обучение должно предшествовать составлению технического задания на информационный проект. Убеждая высшее руководство клиента в необходимости создания рабочих групп для нормального взаимодействия, Юрий обращался к услугам профессиональных тренеров и консультантов, которые предварительно обучали группу экспертов клиента. В ходе этого обучения Юрий налаживал нормальные человеческие контакты, старался понять политику предприятия и искал сторонников нововведения. Далее уже в процессе разработки и внедрения информационного проекта Юрий активно прибегал к помощи обученной группы экспертов. Тем самым он преодолевал комплекс ИНЗ – Изобретено Не Здесь (или не нами), характерный для специалистов инженерно-технического профиля. Кроме того, Юрий принимал во внимание, что определенные клиенты имеют крайне негативный опыт общения со сторонними консультантами, ко-

* Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. М., 2002.

торые потерпели фиаско. «Фактически я делаю их работу, — признается в частной беседе Юрий, — но преподношу это как чисто техническое решение».

Разве можно рассматривать работу Юрия как чисто техническую?

За инновационным конфликтом может скрываться борьба за власть в организации, стремление сохранить или перераспределить материальные и социальные блага. Как «консерватор» склонен сопротивляться нововведениям, угрожающим его положению в организации, так и «новатор» проведением прогрессивных изменений может маскировать исключительно личные цели.

Разгадать скрытые мотивы сторон, развеять ложные опасе-

ния конфликтующих, помочь инновации найти свой путь — вот задача опытного руководителя организации. Нет ничего предосудительного в том, что такой руководитель заручится поддержкой конфликтолога.

Инновационные конфликты — это наиболее рискованная составляющая подавляющего большинства информационных проектов, проектов, связанных с развитием бизнеса или его безопасности. Хорошо, если еще на стадии подготовки проекта консультанты закладывают и учитывают в проекте риски возникновения этого рода конфликтов, а также обращаются к существующим способам управления конфликтами.



В первой части очерков Т. Н. Вьюгиной о русскоязычной эмиграции в Западной Европе (главным образом, во Франции), опубликованной в предыдущем номере «ЭКО», рассматривались исторические аспекты и тема «выйти замуж за иностранца». Предлагаемые размышления посвящены «утечке мозгов» и общим проблемам российской миграции на Запад.

РУССКОЯЗЫЧНАЯ ЭМИГРАЦИЯ В ЕВРОПЕ

Очерк второй

Т. Н. ВЬЮГИНА,
кандидат экономических наук,
член международного объединения журналистов
«За права человека»,
Институт экономики и организации промышленного
производства СР РАН,
Новосибирск

Об утечке мозгов

Мы исходим из того, что средний класс в России формируется как раз из интеллигенции, переставшей мыслить национально и задумавшейся, где взять денег.

Виктор Пелевин

Срочные и бессрочные трудовые контракты до последнего времени были характерным способом эмиграции ученых. Больше всего российских мозгов утекает в США, где нет такого перепроизводства специалистов, как в Западной Европе. Более того, основная часть докторов наук в США – иностранцы по происхождению. Экономия, получаемая США за счет издержек на образование штучных гениев, очевидна (особенно на аспирантуру, потому что высшее образование в США платное, а аспирантура во многих случаях бесплатная).

© ЭКО 2004 г.



Во Францию, Германию, Испанию нашим ученым трудно попасть сразу на постоянную ставку. Большинство начинают с временных контрактов, но во Франции временный контракт русскоязычного ученого в последние пять лет мог перерости в постоянный (при том что, повторюсь, ситуация резко ухудшилась за последние два года): человек обрастал связями, приобретал известность в стране и мог успешно участвовать в конкурсах на постоянные ставки исследователей, профессоров и учителей, которые во Франции носят общенациональный характер. В Испании можно годами и даже десятилетиями сидеть на временных контрактах, получить же постоянное место ученому, даже с мировым именем, если он не испанец, весьма сложно. В Германии положение еще хуже, потому что уже на протяжении десятилетий количество постоянных ставок в науке сокращается; для ученого, в том числе и коренного немца, наиболее вероятной является работа по временному контракту, при этом временный контракт в Германии может оплачиваться дороже, чем во Франции. Но относительно высокая зарплата не компенсирует ученому ощущения нестабильности.

Положение ученого-эмигранта можно рассматривать в двух аспектах: стабильности и жизни его семьи в эмиграции. Они часто пересекаются. Самое печальное то, что по миру бродит огромное число истинных русских гениев, не нашедших себе постоянного места. Иногда эти гении бывают более одарены всевозможными достоинствами, чем их коллеги, имеющие постоянные ставки на Западе. Конкуренция – жестокая и капризная дама, отнюдь не объективно расставляющая людей по своим местам. Если вышеупомянутый русский гений каким-то образом сохранил свое рабочее место в России, это повышает его градус стабильности. Не исключено, что когда все контракты закончатся, он все же вернется в Россию. Такие случаи известны, но в основном люди возвращаются в Москву. Возврат в российскую провинцию из Франции исключительно маловероятен. Особенно трудно возвращаться детям, которые учатся не в российских школах и серьезно отстают от российских программ.

Если же ученый совсем бросил свое рабочее место в России, то сейчас его возврат крайне проблематичен. Девиз такого эмигранта: «Только вперед, назад пути нет». Вперед – это значит в Германию, потом в Испанию, потом в Японию, а потом, может быть, в Бразилию, а если повезет, то в ЮАР или в Австралию. А может быть, и в Турцию или Южную Корею. Не исключается и Северная Корея. Представляете положение детей и жены этого гения? Многие считают, что семья только обременяет, и не заводят ее. Многие семьи русских ученых за несколько лет вынуждены учить по 3–4 языка. Детям это дается легче, чем женам, но за этой легкостью кроется огромная проблема, которую мало кто осознает. Ребенок привыкает постоянно к чему-то быстро и поверхностно приспосабливаться. С одной стороны, это большая толерантность и гибкость мышления, с другой – постоянное чувство тревоги, нестабильности, разорванность сознания.

Как будут использованы за границей наследственные способности детей русских ученых, тоже большой вопрос. Даже если они найдут достойное место в высококонкурентной среде, это все равно большая потеря для России.

Проблемы многоязычия. Положительным считается опыт русских дворян, которые учили в детстве по два-три языка. Сейчас внуки белоэмигрантов в Париже говорят: «Наши родители с детства учили французский у французских гувернеров, английский – у английских гувернеров. А отдали страну красным, которые знали только один язык». Сами они родной язык почти не знают. И сейчас русский ребенок забывает родной язык очень быстро. По моим наблюдениям и данным из писем эмигрантов в редакцию «Аргументов и фактов», в Германии, если ребенок говорит только с родителями по-русски, то через 5 лет он забывает русский полностью, если говорит по-русски с одним родителем, то забывает родной язык через 3 года.

Во Франции этот процесс происходит не менее стремительно. Для человека естественно всю жизнь развиваться в лоне своего родного языка. Если он уехал за границу в 10 лет, то в лучшем случае он сохранит запас родных слов 10-летнего ребенка. Если же он будет делать упражнения

на русском языке, то в целом не забудет кириллицу, хотя будет писать с ошибками. Однако и письменных упражнений недостаточно. Необходимо как можно больше читать на русском, изучать другие предметы, например, русскую историю. У меня есть опыт работы по созданию школы для русских детей-эмигрантов, оказавшийся фактически гораздо более тяжелым, чем я предполагала. Буквально «опыт – сын ошибок трудных». Вот основные проблемы, с которыми столкнулись мы, небольшая горстка мам-энтузиасток.

1. Между собой русские дети очень быстро начинают говорить по-французски. Родители слабо поддерживают идеи русской школы как морально, так и материально, вместе с тем предъявляют к учителям, которые работают не только бесплатно, но и себе в убыток, массу претензий. Это следствие недружной жизни русских эмигрантов между собой.

2. Во Франции дети очень загружены в течение учебного года аудиторными занятиями. Рабочий день в школе равен рабочему дню взрослых, а то и больше. Дети приходят очень усталые после школы и ничего не могут делать, кроме просмотра телевизора. Современные дети и подростки – это, как правило, аудиовизуальное поколение. Читают они очень мало, мировую классику заслонил «Гарри Поттер», компьютерные игры и бесконечные просмотры телепрограмм, еще более бессмысленных. Многие родители осознают вред телевизора, но ничего поделать не могут. Ведь телевизор – это наркотик и для детей, и для взрослых. И главный член семьи, главный агент социализации.

3. Теоретически можно заниматься в школе и во время каникул, но во Франции в каникулы принято путешествовать. Русские эмигранты, даже живя в бедности, быстро усваивают стереотипы буржуазного досуга.

4. За границей остро не хватает российских учебников, особенно учебников русского языка, причем и те, которые есть, не подходят для русских детей, живущих за границей. У уроков литературы и русского здесь иные задачи, чем в российской школе. Во Франции русские педагоги хотят, чтобы дети не забыли родной язык, чтобы хоть как-то продвигались вперед в его изучении, чтобы имели хотя бы начальные представления о русской культуре, не путали Пушкина с Лермонтовым, а Льва Толстого – с Алексеями Толстыми. И вклад России в мировую музыкальную культуру определяли не только популярностью «Татушек». Несмотря на то, что наша школа все-таки выжила и ведет занятия с небольшой группой русскоязычных детей, прогнозы, увы, пессимистичны: носителей русской культуры становится все меньше и меньше. Этим и чревата утечка мозгов.

Отъезд квалифицированного специалиста удовлетворяет его амбиции и как-то решает его материальные проблемы (обычно его потребности довольно скромны). Ему много не надо, но из-за семьи приходится думать о заработках за границей. Иногда жена настаивает на переезде за границу навсегда, устав от частых заграничных командировок мужа. А поселившись на ПМЖ, сталкивается с такими проблемами, о которых и не задумывалась.

Итак, за границу «утекли» не только мозги ученого, это одновременно утечка мозгов его жены и его детей. Жены ученых, как правило, имеют высшее образование, а то и два, нередко — ученую степень. Но мне неизвестны случаи, чтобы жена контрактника была удачно, в соответствии со специальностью и квалификацией, устроена на постоянную работу во Франции. Большинство сидят по домам, удрученные ненужностью своего образования, полученного в России. Французский язык дается с трудом. Безработица настолько высока, что не могут найти работу молодые специалисты-французы, что же говорить о русской женщины не первой молодости с неважным французским? Да и наличие несовершеннолетних детей не вдохновляет никого работодателя. Во Франции принято присматривать за детьми до достижения ими 18 лет (что поделаешь, если велико число преступников-педофилов). Русские дети очень быстро начинают смотреть на маму как на домашнюю прислугу, ее авторитет в семье резко понижается. Многие жены ученых впадают в депрессию.

Известный российский ученый и телеведущий С. П. Капица говорил в интервью «Известиям», что многие русские ученые хотят вернуться домой¹. Я не совсем разделяю его уверенность в этом, хотя и мне известны единичные факты таких возвращений. Для того чтобы российский ученый оставил постоянное место работы на Западе (а во Франции это огромная ценность, например, человека, работающего по постоянному контракту в госуниверситете, не могут уволить иначе, как по решению суда; это мечта многих фран-

¹ Капица С. П. Когда сгорела Останкинская башня, преступность снизилась на треть // Известия. 2003. 15 мая.

цузских специалистов, тянувших лямку временных контрактов), нужно создать множество условий для его возвращения, потому что он прошел искушение Западом и так просто от него не откажется.

Иное дело – его дети. Возможно, что многие из них при благоприятных условиях вернутся в Россию и захотят учиться в престижных российских вузах. Практически вся Западная Европа сейчас переживает множество кризисов, правда, вялотекущих: кризис образования, социального обеспечения, социально-трудовой сферы, огромный рост эмиграции из бедных стран с низкой грамотностью населения, натиск исламского фундаментализма. И за русскую по происхождению молодежь наша страна должна бороться (иногда в России хотят учиться дети, русские наполовину – плоды интернациональных браков).

Правда, меня смущает эпическое спокойствие, которое проявляют российские власти по отношению к утечке специалистов на Запад. Трудно понять, что стоит за загадочной фразой В. В. Путина: «Если мозги утекают, значит, они есть»². Разве это повод для гордости? В России становится популярной точка зрения, будто проблемы утечки мозгов вообще не существует. Но мне, по аналогии с высказыванием Н. Струве, хочется заметить, что утечка мозгов из бывшего СССР – это не менее щедрый, не менее королевский подарок миру, чем все «философские» и просто белогвардейские пароходы двадцатых годов прошлого века, вместе взятые. Эту волну эмиграции советские власти формировали либо угрозой насилия, либо политическим выталкиванием. Настоящую же, по сути, пятую волну эмиграции постсоветские власти формируют уже на протяжении последнего десятилетия, выталкивая квалифицированные кадры из стран бывшего СССР чисто экономически.

Трудно не согласиться с мнением, что в приватизируемой России сила была на стороне тех, кто «мог использовать недоступные другим рычаги, приемы и методы присвоения объектов собственности», и что «навыки честного

² Цепляев В. Что сказал президент студентам // Аргументы и факты: Международное издание. 2003. № 24.

труда здесь оказались бесполезны. Над творческой интеллигенцией смеялись, говоря: “Если ты такой умный, то почему такой бедный?”»³.

И не в меньшей степени, чем творческую, приватизация унизила и научную интеллигенцию. Унизила погоней за всевозможными грантами, которые, во-первых, множат не ученых, а чиновников, во-вторых, ссорят людей между собой, в-третьих, в основном стимулируют сбор эмпирического материала, а не его теоретическое осмысление; вынудила людей совмещать научную работу с преподаванием в 3–5 вузах.

Я понимаю, что нельзя смотреть на утечку мозгов только с осуждающей позиции, ведь у нее есть и положительные стороны, да и никогда не иссякнет поток людей, приезжающих на Запад просто из любопытства и из любви к новому, своего рода эмигрантов-гедонистов. Однако если вам плохо в своей стране, это не значит, что вам будет хорошо в другой. И если мозги утекают из страны, это не значит, что ее ждет светлое будущее.

Уход и возврат

*До Эйфелевой – рукою
Подать! Подавай и лезь.
Но каждый из нас – такое
Зрел, зрит, говорю, и днесь,
Что скучным и некрасивым
Нам кажется ваш Париж.
«Россия моя, Россия,
Зачем так ярко горишь?»*

Марина Цветаева

Равнодушный взгляд на наш родной «человеческий фактор», по тем или иным причинам оказавшийся за рубежом, часто проявляют и российские консульства. Кажется, никому невдомек, что человек, оставивший Родину, многие годы, а то и десятилетия находится в двойственном эмоциональном состоянии, мучается тоской по Родине и сомнению

³ Казанцев С. В. Смена формации // ЭКО. 2003. № 3. С. 67.

ниями в правильности своего решения. Российские консульства, а по рассказам очевидцев, и консульства всех бывших республик СССР, никогда не рвутся помочь своему соотечественнику в случае каких-либо затруднительных нестандартных ситуаций (а таких бывает огромное множество, чужбина есть чужбина). С российских граждан за рубежом берутся немалые деньги за постановку на учет, но что дает этот учет, людям не разъясняют.

Многие русские жены французов не знают законов страны, куда они приехали, не знают своих прав и обязанностей. Они пытаются получить совет и поддержку у кого угодно, не зная французского языка, обивают пороги французских служб. Найти бесплатного переводчика очень трудно, русские в таких делах редко выручают друг друга. Дозвониться до консульства чрезвычайно сложно. Часы работы неудобны, только до 12 дня несколько дней в неделю. А поскольку консульства очень часто удалены от мест проживания, человек должен выезжать ночью или вообще с вечера, потратив на дорогу и на гостиницу огромную сумму. Если он работает, то вынужден отпрашиваться с работы. Правда, недавно сменился состав всех российских консульств во Франции, говорят, что новые сотрудники стали более обходительны. Причиной смены была невежливость прежних чиновников по отношению к французам, желающим получить визу в Россию.

В Германии в консульствах РФ и бывших республик СССР положение еще хуже: огромные очереди, теснейшее помещение, где люди падают в обмороки от духоты. В то же время отказ от российского гражданства наши консульства в Германии оформляют с обескураживающей готовностью. (Не потому ли, что за эту бумагу человек обязан заплатить очень приличную для эмигранта сумму?)

Стимулов вернуться немало. Многие оформляют отказ от гражданства, чтобы самим или сыновьям не попасть в российскую или украинскую армию, а потом, когда молодые люди выходят из призывного возраста, подумывают о возвращении на родину. Да и на ранних стадиях эмиграции людей ждет столько трудностей, что многие жалеют о сво-

ем решении. В последнее время в Германии развернута кампания в прессе против русскоязычных переселенцев. Во Франции, на мой взгляд, это невозможно, потому что там очень строго соблюдается закон о расизме. В Германии он тоже есть, но, видимо, прагматические соображения возобладали: руководству страны нужно как-то ограничить приток из бывшего СССР. Крайними становятся те, кто переехал недавно.

Статус и положение беженцев. Я не случайно указывала, что подача заявления на статус беженца и получение статуса беженца – это два разных канала эмиграции во Францию. В первом случае у вас только рассматривают документы и вы имеете право находиться на легальных основаниях в стране, получая небольшие деньги и очень скромное жилище; условия содержания этой категории эмигрантов ухудшились за последнее время, из-за скученности возникают даже эпидемии. После первого отказа в предоставлении статуса беженца можно бороться за свои права дальше, уже нанимая за свои деньги адвоката. Материальная помощь на питание и на жилье предоставляется Францией в течение года. И нередко случается, что люди из стран бывшего СССР остаются на таком положении годами, ссыдясь с комиссией по предоставлению статуса беженцев не один раз, выкладывая на свою борьбу приличные суммы (на адвоката, на поездки в Париж) и иногда работая где-то по-черному. Иногда рожают детей, что теоретически несколько повышает шанс остаться.

Отказов очень много. В среднем комиссия по присвоению статуса беженца, работа которой закрыта для общественности, дает положительные ответы только в 6% случаев (имеются в виду все случаи по беженцам из разных стран мира). Если Франция признает, что в какой-либо стране или регионе страны установлен диктаторский режим, нарушаются права человека или этнической группы, то представителю соответствующей страны или этнической группы несколько легче получить искомый статус. Больше шансов у чеченцев, бежавших из России, у русских, пострадавших от военных действий на территории Чечни, и у выходцев из

Беларуси, однако для двух последних категорий положительные решения единичны. Немало беженцев из Центральной России, например, из Петербурга и других областных центров, но в основном они ждут решения своей участи и не получили официального статуса. Лет 10 назад их перспективы были бы несколько лучше. Местные русские предполагают, что это — скрытая форма экономической эмиграции либо просто бегство от каких-то крайне запутанных ситуаций, где немалую роль играет криминал.

Конечно, каждый случай миграции индивидуален, его не легко отнести в какие-то категории, не зная всю подоплеку. Сами русскоязычные беженцы очень неохотно общаются с соотечественниками, выручать и помогать «бывшим своим» здесь не принято. Не лишены основания слова одной молодой женщины из бывшего СССР, получившей статус беженца во Франции: «Все, кто подает здесь на беженца, на самом деле никакие не политические беженцы. Настоящие политические или продолжают борьбу в своей стране, или сидят по тюрьмам, или физически уничтожены».

Однако политические беженцы — вопрос особый и за-служивает отдельного разговора.

Эмиграцию необходимо изучать. Картина русскоязычной эмиграции в Европу пестра и неоднозначна. Она настоятельно требует изучения — научными методами! — как в странах, принимающих эмигрантов, так и в самой России. Учитывая большую инерционность познавательных процессов, необходимость многолетней (при самых благоприятных раскладах) выработки программы и методологии статистических и социологических исследований, хотелось бы выразить пожелание, чтобы разнообразная, правдивая, пусть в чем-то и субъективная, информация о жизни русских за рубежом оперативно становилась достоянием общественности. Ведь речь идет о сохранении демографического и интеллектуального потенциала России и русскоязычной diáspоры, о сохранении русской культуры и науки в условиях размытости всех политических и нравственных критериев, неопределенности в национальной, языковой, географической и культурной самоидентификации русских.

Может быть, когда-то сбудется программа, озвученная на Западе то Маргарет Тэтчер, то Збигневом Бжезиньским: «На территории России экономически оправданно проживание всего 15 млн человек», и это будет страшно. Уже сейчас мы, русские, настолько разделены, что встает необходимость осмысления, как же нам сохраниться в качестве нации и в самой России, и в странах рассеяния. По мере осмысления необходимо поэтапное построение каких-то схем действий, идущих как со стороны эмиграции, так и со стороны России как государства.

Имеет прямой смысл изучить взаимодействие диаспоры и родины у разных наций, у тех же французов, немцев, испанцев, китайцев. Широко известен опыт Китая, который рассматривает каждого члена своей обширной диаспоры, независимо от того, к какому поколению он принадлежит и какое гражданство имеет, под углом зрения того, какую пользу он может принести Китаю и нации в целом. Огромное число китайцев в рассеянии имеет поручения от китайского государства. Кстати, и во Франции китайские студенты держатся удивительно сплоченно. Разобщенность же русских стала уже легендарной.

Хотелось бы поделиться скромной практической идеей, применимой в отношении русской научной эмиграции. На юге Франции, где я проживаю, жилищный кризис ощущается особенно остро. Многие жители центральных и северных областей Франции, выйдя на пенсию, стремятся на юг страны, где нет работы, зато прекрасный климат. Много жилья теряется из-за наводнений и катастроф, происходящих пока, к счастью, не здесь, а где-то поблизости, в других регионах. Сальдо миграции здесь всегда положительное, поэтому цена жилья, и покупного и снимаемого, стремительно растет. В то же время на юг Франции часто приглашаются российские ученые по временному, а изредка и постоянному контракту. Все они сталкиваются с проблемой, как снять жилье для себя и для семьи. Часто им не удается найти жилье даже по огромной цене, высок риск попасть на крючок недобросовестных фирм, оплатив услуги, но не получив квартиру. В то же время Россия через

конкретных физических или юридических лиц могла бы покупать недвижимость именно в этих местах. Вложение капитала чрезвычайно выгодно: через несколько лет цена квартиры удвоится.

И если бы владелец этой квартиры (скажем, региональное отделение АН) сдавал бы ее российским ученым, они бы, наконец, почувствовали заботу о себе со стороны России. Это не благотворительность. Во Франции иностранный ученый на временном контракте в большинстве случаев не платит налогов и поэтому может позволить себе нормальную, рыночную цену снимаемого жилья. За это жилье он будет платить российскому владельцу. В то же время проблема зарабатывания денег на Западе для него будет облегчена. А если он еще на временном контракте и колеблется, не вернуться ли ему назад, то такое участие со стороны России может реально повлиять на его выбор. Эта идея может показаться неосуществимой (налоги, необходимость содержать штат), но в то же время вполне решаемой, если просчитать все возможные варианты.

Динамика и перспективы иммиграции во Францию. Нижеследующие статистические данные показывают, какова была доля (в %) иностранцев в экономически активном населении Франции на протяжении всего минувшего века:

1891 г. – 3,2	1921 г. – 4,0	1946 г. – 5,0	1975 г. – 7,4
1901 г. – 3,0	1926 г. – 6,5	1954 г. – 4,9	1982 г. – 6,8
1906 г. – 3,0	1931 г. – 7,5	1962 г. – 5,8	1990 г. – 6,3
1911 г. – 3,2	1936 г. – 5,9	1968 г. – 6,2	2000 г. – 6,1

Источник: Bilan du Monde (Ежегодник журнала «Le Monde»). Edition 2003. P. 85.

Напомню, что сюда входят не только работающие, но и безработные, а также тот факт, что иностранцами считаются все, не имеющие французского гражданства (но при получении гражданства и русский и араб будут официально записаны французами).

Эти цифры не характеризуют емкость рынка труда во Франции, потому что в них суммируются и безработные, и работающие. В какой-то степени они характеризуют при-

ток иностранной рабочей силы во Францию. Первую треть века приток иностранцев возрастал (весомую лепту внесли и русские), затем он начал неустойчиво снижаться, достигнув второго пика в 1975 г. Здесь сыграли свою роль колониальные войны Франции, завершившиеся распадом колониальной системы и исходом французских граждан из своих бывших колоний; для этого потребовалось новое жилье во Франции, которое начало строиться руками приглашенных магребинцев (алжирцев, марокканцев), а те в свою очередь захотели остаться во Франции и стали добиваться воссоединения со своими семьями. Несмотря на все юридические сложности (до сих пор воссоединиться с семьей выходцу из Африки во Франции формально очень трудно), кому-то это удалось, что и выразилось в пике 1975 г. Затем приток иностранной рабочей силы стал несколько снижаться.

Мне представляется, что шансы будущих эмигрантов во Францию на получение трудового контракта серьезно уменьшились, и ситуация усугубилась в начале XXI века. Показатель общей безработицы в стране, медленно снижавшийся с 1997 г. по 2001 г. (с 13 до 8%), несколько повысился в 2002 г. – до 9%⁴. При этом на «лукавую цифру» статотчетности, особенно в части безработицы, настойчиво указывают политики и общественность; уже стало троекратом, что реальная безработица существенно превышает статистическую. Ухудшилась финансовая ситуация с социальными пособиями на безработных. В мае–июне 2003 г. страну сотрясали забастовки, вызванные внедрением пенсионной реформы, повышающей необходимый для нормальной пенсии стаж. Среднему французу грозит выход на пенсию не ранее, чем в 70 лет, в то время как большинство рабочих мест рассчитаны на эксплуатацию энергии и знаний молодежи и средних возрастов. Бастующие учителя несут плакаты с изображением древних бородатых дедов и с надписью: «Я не хочу умереть на уроке». То есть эмигрантам из России и бывшего СССР придется столкнуться с многочисленными проблемами принимающей страны. И, может быть, следует

⁴ Статистический бюллетень Франции «Emploi» TEF 2001/2002. Р. 145.

заранее все решить и взвесить, прежде чем изменить место жительства и работы. Иначе придется заниматься подсчетами потом, но в гораздо более стрессовом состоянии.

Ключевая экзистенциальная проблема каждого эмигранта (кроме проблемы физического выживания) – это проблема ухода и возврата. Потенциальный эмигрант обдумывает свой путь ухода из родной страны либо выталкивается из нее принудительно. Попав на чужбину, он осознанно или неосознанно начинает выстраивать и новые отношения с покинутой родиной. И путь исхода из родной страны в какой-то степени детерминирует и последующий возврат к ней. 70-летние потомки первой и второй волны эмиграции уже слабо знают русский язык. Вместе с тем вынужденные бежать из пылающей России Бунин, Бердяев, Шмелев впоследствии стремились в Россию и духовно, и физически. Возврат Марины Цветаевой и Сергея Эфрона на Родину стоил им жизни, а их дочери Ариадне – свободы. Их сын Георгий погиб в конце Великой Отечественной войны. Герой романа Набокова «Подвиг», относительно благополучный русский юноша, неожиданно сбегает во время гражданской войны из Германии в Россию и пропадает без вести. Известно, что сам Набоков хотел побывать в России даже инкогнито. Его родному брату Николаю удалось побывать на Родине, и он был неприятно поражен звучащим на улицах Москвы «новорусским языком».

Общий язык очень слабо, на мой взгляд, объединяет старых и новых русских эмигрантов во Франции: первые scho-кированы языком вторых. Получивший во Франции статус беженца не имеет права возвращаться на родину хотя бы даже проездом, и есть беженцы, которые ждут-не дождутся французского гражданства, чтобы вырваться в Россию законным путем хотя бы на один день. Не на Родину, которую они отвергли. Просто к родителям. Выехавшие во Францию для заключения брака с трудом привыкают к мысли, что путь назад не закрыт: они не хотят возвращаться в Россию как неудачники, как побежденные, как не сумевшие построить отношения с французским супругом и не сумевшие адаптироваться к «цивилизованной Европе».

Выехавший на Запад по временному трудовому контракту не исключает для себя возвращения домой, так же как и выехавший на учебу. Уехавшие представители точных наук желают известности и престижа не только в своей новой стране, но и на родине. Гуманитарии еще в большей степени озабочены признанием на родине, хотя всегда можно найти и противоположные примеры. Исследователь русской философской мысли Н. А. Хренов пишет, что русская культура относится к инверсионным культурам, чередующим схождение и отталкивание несовместимых полюсов. Функции эмиграции в русском варианте – это сохранение культурных ценностей, отторгнутых в результате утверждения ценностей противоположного полюса⁵. Так было на протяжении всего XX в., так происходит и сейчас, когда, по выражению того же автора, нынешние, пришедшие к власти люди успели растерять даже то, что сделало последнее поколение коммунистов.

Думаю, это касается не только культуры и искусства, но и науки. В традициях русской эмиграции первой и второй волны было продолжение за рубежом научных исследований, начатых в России. Если говорить об экономике, в 1920-х годах в Берлине работал Экономический кабинет профессора С. Прокоповича, в Праге – Русский институт сельскохозяйственной российской кооперации, в Софии – Статистический институт экономических исследований. Ученые придерживались самых разных взглядов, единым был только поиск путей возрождения России. Нынешняя эмиграция, на мой взгляд, пока не продолжает этих традиций.

Печатное слово для обмена идеями между Россией и диаспорой сейчас развито слабо. Некоторые российские издания за рубежом можно купить, но цена часто кусается. Из послевоенных эмигрантских изданий сохранилась только «Русская мысль», переживающая не лучшие времена. «Аргументы и факты» имеют вкладыш «Мы в Европе», на который я не раз ссылалась, и даже корпункт в Оsnабрюке

⁵ Хренов Н. А. Формула ухода-и-возврата: русский вариант эмиграции // Российская эмиграция: прошлое и современность. 2001. № 1. С. 20–22.

(Германия), но для освещения проблем русскоязычных эмигрантов этого недостаточно. Недавно стал выпускаться ежемесячник «Парижский курьер», который создают отец и дочь Виктор и Маша Онучко. С августа 2002 г. в Интернете функционирует информационно-аналитический сайт «Соотечественники» (www.rusedina.org), стержнем которого являются публикации московской «Союзной газеты» и документы государственных органов Российской Федерации, имеющие отношение к соотечественникам за рубежом. О печальной судьбе журнала «Права человека» я уже упоминала.

В 2000 г. был основан журнал «Российская эмиграция – прошлое и современность», первые номера которого произвели на меня неизгладимое впечатление. Информация, содержащаяся в нем, просто бесцenna. В открывающей его статье редактора журнала академика Е. П. Челышева, председателя Комиссии по комплексным исследованиям российской эмиграции Научного совета Академии наук по изучению и охране культурного и природного наследия, обобщены сведения о той работе, которая проделана РАН по созданию инфраструктуры для изучения данного вопроса. Речь идет не только об исторических аспектах, но и о проблемах последней волны эмиграции. По мнению этого автора, возникли новые задачи, и от их правильного решения в немалой степени зависит судьба отечественной науки и культуры⁶. О будущем России размышляют и спорят эмигранты, для которых это становится поиском собственного решения проблемы «ухода-и-возврата».

(Продолжение следует)

⁶ Челышев Е. П. Российская эмиграция: историко-культурное наследие и современные проблемы // Российская эмиграция: прошлое и современность. 2000. № 1. С. 26–27

НАША КНИГА РЕКОРДОВ

Самая простая философия: вещь – себе.

Самое дорогое удовольствие – бесплатное.

Объяснительная записка: «Понимай как знаешь».

И знаковые фигуры под вопросом.

Олигархия – власть немногих, у которых много.

В многополярном мире еще больше противоположностей.

Чем больше выносим – тем дороже предприятие.

Обретая крылья, не теряй голову!

В. В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 2. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35; E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2004. Подписано к печати 23.01.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2700. Заказ 109.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Поздравляем

академика Валерия Владимировича КУЛГШОВА,
координатора редколлегии «ЭКО»,
главного редактора журнала в 1993–1998 гг.,
директора Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
с присуждением Премии Правительства РФ
за разработку стратегии развития газовой
промышленности России, создание и внедрение
новых технологий добычи газа и конденсата
в экстремальных природно-климатических
и горно-геологических условиях

