



**Кто
способен
работать
больше
других?**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

6 (348) 2003

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 Совета по изучению
производительных сил при Правительстве РФ, 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

Заместитель главного редактора **СИМОНЯН А. А.**

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 3 БРИНКЕН А. О.
Нефтяные горизонты
- 21 ЗИМЕНКОВА Е. Р.
Политика перераспределения
доходов в России

«ЭКО»-ИНФОРМ

20, 65, 106, 107

МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР

- 36 АГРАНАТ Г. А.
Аляска – новая модель развития

РЕГИОН

- 61 ВЛАСОВ В.
Малые народы Севера
под тяжелым катком реформ
- 66 АЛЕКСАНДРОВ Ю. Л.
Рыночная экономика плюс
административный ресурс

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 72 ЗЕМСКОВ В. В.,
САЗОНОВ Т. А.
Развитие банковской сферы
Алтайского края в 1992–2002 гг.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 89 ГЛОВАЦКИЙ А. Б.
Кто и что сейчас изобретает
- 99 ШЕЛКОВНИКОВ Г. А.
Доходы бюджета от ФГУПов:
неразрешенные проблемы

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 108 Могут ли сибирские куры нести
золотые яйца?
(за «круглым столом» – омские
топ-менеджеры, ученые,
предприниматели)

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 142 ТАПИЛИНА В. С.
Кто способен работать больше
других?

УПРАВЛЕНИЕ

- 154 ВОЛОДИНА Н. П.
Оценка персонала – ресурс
эффективного управления
- 166 АВДЫЕВ М.
Конфликт и эффективные
отношения с клиентами

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 172 МАЙДАЧЕВСКИЙ Д. Я.
Н. А. Рожков как историк-
экономист

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 188 КУЛЕШОВ В. В.,
НОВОСЕЛОВ А. С.
Книга-размышление о судьбах
России

POST SCRIPTUM

- 192 ВОРОНЦОВ В. В.
Одни торгуют с Россией,
другие – Россией!

Страничка «ЭКО» в Интернете:
www.econom.nsc.ru/eco





НЕФТЯНЫЕ ГОРИЗОНТЫ

А. О. БРИНКЕН,
кандидат географических наук,
Русское географическое общество,
Санкт-Петербург

В течение 15–20 лет после нефтяного кризиса 1973–1980 гг. к оценке запасов нефти относились как к рутинной процедуре, не связывая её с апокалипсическим вопросом «Быть или не быть?». Сообщения о грядущем истощении недр появлялись сравнительно редко. Доля стран, не входящих в ОПЕК, в мировом нефтеобеспечении оставалась высокой, а доля стран ОПЕК была далека от 52% 1973 г., своеобразного нефтяного контрольного пакета. Буровая активность фиксировалась во всём мире примерно на схожем и устойчивом уровне. Но в конце 1998 – начале 1999 гг. число действующих буровых установок во всём мире, исключая район Персидского залива, существенно снизилось¹, в том числе в Северной Америке – более чем на 25%².

Мировая печать почти немедленно отреагировала на эти события публикациями на тему о близком нефтяном кризисе и истощении нефтяных запасов. Часть их носила откровенно спекулятивный характер, часть основывалась на чрезмерно консервативных оценках весьма авторитетных исследователей, которые обычно в категорию «запасы» относили только запасы с обеспеченностью выше 95%. Часть исследователей искала аналогии между истощением запасов вообще и истощением запасов конкретных разрабатываемых месторождений либо в конкретных нефтедобывающих районах.

¹ International Rig Count. – Baker Hughes Incorporated// www.bakerhughes.com/investor/rig

² U. S. Rig Report. – Baker Hughes Incorporated// www.bakerhughes.com/investor/rig

© ЭКО 2003 г.



Хватит ли нефти на наш век и потомкам?

В работах приводились различные оценки, 12 из которых цитируется ниже³ (табл. 1), к ним добавлено ещё несколько оценок, выполненных различными исследовательскими группами.

Таблица 1

Оценки запасов нефти, млрд т

№*	Источник оценки	Год оценки	Запасы	Неразведанные запасы	Конечные запасы	Добыча	Обеспеченность добычи, лет**
	1	2	3	4	5	6	7
1	Noroil. Vol. 17, № 12	1989	99,32	34,25	215,75	3,10	32–43
2	Golden Century of Oil	1990	110,41	29,59	226,03	3,17	31–41,8
3	Petrole et Technique, Oct. 1993	1992	99,32	31,23	226,03	3,19	31–41
4	Energy Exploration & Exploitation, 1995	1993	98,90	28,77	226,03	3,19	31–40
5	Oxford Energy Forum. Vol. 28. 1997	1995	109,59	25,89	239,73	3,27	33,5–41,4
6	Oil & Gas Journal, Apr. 1997	1996	114,52	24,66	246,58	3,37	34,0–41,3
7	Scientific American. Vol. 278/3. 1998	1996	116,44	20,55	246,58	3,37	35,6–41,9
8	The National Interest, 1998	1997	113,70	22,60	246,58	3,46	32,9–38,9

³ Oil Resources in the 21st Century: What Shortage? International Energy Outlook 2000, DOE/EIA-0484(2000) (Washington, DC, March 2000).

№*	Источник оценки	Год оцен- ки	Запа- сы	Нераз- ведан- ные запасы	Конеч- ные запасы	Добы- ча	Обеспе- ченность добычи, лет**
	1	2	3	4	5	6	7
9	Petroleum Economist	1997	112,74	24,93	246,58	3,46	32,6–39,8
10	Petroleum Expl. Soc. Of Great Britain	1998	110,96	23,97	246,58	3,53	31,4–38,2
11	Geopolitics of Energy, Jan. 1999	1998	112,47	22,19	246,58	3,53	31,9–39,2
12	Tomorrow's Oil. Vol.2/2, Feb. 2000	1999	113,29	20,96	246,58	3,46	32,7–38,8
13	Фонд внешней политики России	1973	87,81	–	–	2,85	31,0
14	British Petroleum St.	1981	92,97	–	–	2,91	31,9
15	British Petroleum St.	1991	137,11	–	–	3,16	43,4
16	Фонд внешней политики России	1991	135,88	–	–	3,15	43,0
17	British Petroleum St.	2000	143,00	–	–	3,59	39,9
18	British Petroleum St.	2001	143,32	–	–	3,58	39,9

* Данные в строках 1–12, кроме столбцов 6 и 7, взяты из источника: International Rig Count. – Baker Hughes Incorporated// www.bakerhughes.com/investor/rig. Данные в столбце 6 взяты из British Petroleum Statistics.

** В строках 1–12 столбца 7 первая цифра – обеспеченность добычи доказанными запасами (3:6), вторая – обеспеченность общими запасами((3+4):6). Столбец 7 рассчитан нами.

При сравнении оценок 1–12 с оценками BP Statistics и некоторыми другими заметно значительное отличие цифр доказанных запасов, которые в 1–12 не намного выше оценок BP 1981 г. Начиная с 1991 г. оценки доказанных запасов British Petroleum превосходят сумму оценок доказанных+неразведанных запасов по оценкам 1–12, и эта разница продолжает нарастать. На основании ожидаемого роста добычи нефти примерно на 2,3% в год делается вывод, что ее запасов хватит примерно на 30 или несколько более лет. Различные авторитетные источники⁴ указывают вероятные годы, когда добыча достигнет пика и затем начнёт падать.

Источник	Год достижения пика
Bernabe F., ENI SPA (1998)	2000–2005
Campbell C., Laherrere J., Petroconsultants (1998)	2000–2010
MacKenzie J., World Resources Institute (1996)	2007–2014
OECD's International Energy Agency (1998)	2010–2020
Edwards J., University of Colorado, Boulder (1997)	2020
DOE's Energy Information Administration (1998)	3а 2020

В ряде статей прямо нагнетается впечатление о бездумном использовании ограниченных нефтяных ресурсов и грядущем близком их истощении. В других, более академичных, – мягкое предупреждение о том же. Создаётся впечатление, что первые двенадцать оценок (см. табл. 1) ангажированы или неточно интерпретируют использованные источники. С 1996 по 1999 гг. цифры конечных запасов в оценках 6–12 не меняются, и, таким образом, создаётся впечатление, что общий объём запасов известен, и лишь происходит процесс перевода неразведанных запасов в разведанные и уменьшение разведанных за счёт добычи. Оценки времени достижения пика даются несколько более взвешенно, и даже приводится цифра «за 2020 г.», что может предполагать любой год вплоть до конца века.

⁴The Next Oil Crisis Looms Large – and Perhaps Close// Science. 1998. Vol. 281, № 5380. P. 1128–1131.

Конечно, указанные публикации можно отнести к категории алармистских выступлений, публиковавшихся в период нефтяного кризиса 1973 г. С другой стороны, не так просто согласиться и с рассуждениями авторов исследования «Нефть и газ во внешней политике России»⁵, уже в первой главе заявившими: «Обильные запасы, благоприятные цены и сравнительно высокая экологичность определяют дальнейшее увеличение в текущем десятилетии роли нефти и газа в мировой энергетике... Есть основания полагать, что данная тенденция будет действовать также в следующем десятилетии», — хотя продолжающийся рост доказанных запасов и более низкое потребление, чем ожидалось по прогнозу Международного энергетического агентства, в течение десяти лет подтверждают правильность этого заявления.

Постановку проблемы мирового нефтеобеспечения следует перенести в иную плоскость, чем оценка физического объёма доказанных и неразведанных запасов и их кратность по отношению к текущей мировой добыче. В оценках редко учитываются изменения цифр запасов, обязанные прогрессу в методах добычи, повышающих коэффициент отдачи содержащейся в месторождении нефти, и мало учитываются перемены в ценах на сырьё. Так, считается⁶, что одно только оптимальное использование уже имеющейся к 1985 г. техники разведки и добычи нефти могло дать рост запасов США на 3,5 млрд т при ценах нефти ниже 25 дол. за баррель. Использование более сложной и дорогой техники (на то время) позволяло оценить возможный рост запасов более чем в 3 раза при подъёме цен с 25 до 40 дол. за баррель. Отмечалось, что на 1987 г. разведано более 40 млрд т нефти, которые не входят в оценку запасов так называемой «конвенционной» нефти, поскольку не добывались традиционными методами. С тех пор эти цифры можно только увеличить.

Гораздо более важны изменения в географическом распределении запасов, добычи и потребления нефти, которые

⁵ Нефть и газ во внешней политике России. — М.: Фонд внешней политики России, 1992.

⁶ Ibelson P.H. Energy futures American scientist. 1987. Vol. 75. № 6. P. 584–593.

в последние годы всё более напоминают предкризисную ситуацию 1973 г. Из этого отнюдь не следует, что кризис должен повториться ещё раз и в схожей с 1973 г. форме. Но для того чтобы этого не произошло, необходимо включение в систему мирового нефтеобеспечения неких буферных механизмов, опирающихся на источники нефтедобычи, не связанные с картельной системой поставок нефти на мировой рынок.

Для выхода из кризиса 1970–1980-х гг. были использованы источники добычи вне ОПЕК, прежде всего – Великобритании и Норвегии (Северное море), затем Мексике (залив Кампече), России. Постоянно говорилось о росте добычи так называемый синтетической нефти (добываемой нетрадиционными способами природной нефти).

К 2000 г. ситуация несколько изменилась. Ожидается, что в течение 10–15 лет добыча в Северном море начнёт уменьшаться и не будет компенсироваться её ростом в Норвежском и Баренцевом морях (Норвегия). Добыча в Мексике пока стабилизировалась. Существенно снизилась добыча странами бывшего СССР после его распада. Ожидается рост добычи в водах Бразилии, может быть, Китая. Большие надежды связываются с разработками в Каспийском море, которые могут дать до 10% от общемировой добычи.

ОПЕК останется впереди

Тем не менее всё это не решает общей проблемы – обеспечения некоего баланса добычи нефти в странах ОПЕК и не входящих в ОПЕК и торговли нефтью, который, как кажется, наметился в последние годы (табл. 2–3).

Таблица 2

Добыча нефти по регионам и странам, 1975–2001 гг., млн т

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001
США	469,8	480,2	498,7	416,6	383,6	352,6	351,7
Канада	81,6	83,3	85,6	92,6	111,9	126,9	129,1
Мексика	40,2	107,2	145,9	146,3	150,5	171,2	176,6
Итого Северная Америка	591,5	670,7	730,2	655,6	646,0	650,8	657,4

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001
Аргентина	20,3	25,3	24,2	25,4	37,5	40,2	40,6
Бразилия	8,8	9,4	27,8	32,3	35,5	63,2	66,3
Колумбия	8,1	6,5	9,1	22,3	29,5	35,3	31,0
Эквадор	8,3	10,6	14,6	14,9	20,1	20,9	21,2
Венесуэла	125,9	116,3	90,5	115,9	152,4	171,6	176,2
Другие	18,4	24,4	22,7	17,8	17,7	18,5	18,7
Итого Южная и Центральная Америка	189,7	192,4	188,8	228,4	292,8	349,6	354,0
Дания	0,2	0,3	2,9	6,0	9,2	17,8	16,9
Италия	1,2	1,7	2,4	4,7	5,2	4,6	4,1
Норвегия	9,2	24,5	38,3	81,7	138,5	160,5	162,1
Румыния	15,0	12,0	11,3	8,1	7,0	6,3	6,2
Великобритания	1,6	80,5	127,6	91,6	129,9	126,2	117,9
Другие	25,2	23,9	27,1	25,3	21,4	16,3	16,5
Итого Европа	52,4	142,8	209,6	217,5	311,2	331,8	323,7
Азербайджан	–	–	13,2	12,5	9,2	14,0	14,9
Казахстан	–	–	22,7	25,8	20,6	35,3	39,7
Российская Федерация	–	–	542,3	515,9	310,8	323,3	348,1
Туркменистан	–	–	6,8	5,7	4,1	7,2	8,0
Узбекистан	–	–	2,3	2,8	7,6	7,5	7,3
Другие	–	–	9,4	7,9	6,2	6,1	6,2
Итого бывший СССР	490,8	603,2	596,7	570,5	358,4	393,3	424,2
Иран	269,5	74,5	110,8	162,3	183,7	187,7	182,9
Ирак	111,7	131,1	69,4	105,5	27,4	128,6	117,9
Кувейт	106,4	86,8	55,5	46,8	105,0	106,0	104,2
Оман	16,9	14,1	24,8	34,2	42,8	47,6	47,4
Катар	20,9	22,8	14,8	20,4	21,1	36,8	36,0
Саудовская Аравия	359,3	509,8	172,1	342,6	428,3	441,4	422,9

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001
Сирия	9,6	7,9	7,9	20,2	29,9	27,6	27,3
ОАЭ	82,6	84,8	59,3	108,4	114,0	117,0	113,2
Йемен	–	–	–	8,7	16,7	20,8	21,7
Другие	3,1	2,7	2,4	2,4	2,4	2,3	2,3
Итого Ближний и Средний Восток	979,8	934,5	516,9	851,6	971,2	1115,8	1075,6
Алжир	45,8	51,8	50,0	57,5	56,6	66,8	65,8
Ангола	7,8	7,4	11,5	23,4	31,2	36,4	36,0
Камерун	–	2,8	9,2	7,8	5,4	4,5	4,1
Конго (Браззавиль)	1,8	3,2	5,9	8,0	9,3	14,2	14,0
Египет	11,7	29,8	45,1	45,5	46,6	38,8	37,3
Экваториальная Гвинея	–	–	–	–	0,3	5,6	9,0
Габон	11,3	8,9	8,6	13,5	17,8	16,4	15,0
Ливия	71,5	88,3	48,4	67,2	67,9	69,5	67,0
Нигерия	87,9	101,7	73,8	89,2	97,5	103,3	105,2
Другие	4,6	6,7	8,4	6,4	6,9	15,5	17,3
Итого Африка	242,5	300,6	260,9	318,4	339,3	370,9	370,7
Австралия	20,4	20,6	28,8	28,4	25,4	35,4	31,8
Бруней	9,2	11,7	8,1	7,3	8,5	9,4	9,5
КНР	77,1	106,0	124,9	138,3	149,0	162,6	164,9
Индия	8,3	9,4	30,2	34,8	37,3	36,1	36,1
Индонезия	65,9	79,0	66,3	74,4	76,5	71,5	68,6
Малайзия	4,7	13,2	21,6	29,9	34,0	35,5	35,1
Папуа Новая Гвинея	–	–	–	–	4,7	3,2	2,7
Таиланд	–	–	2,0	2,5	3,4	6,6	7,1
Вьетнам	–	–	–	2,7	7,7	16,2	17,1
Другие	2,2	3,7	5,8	6,7	6,3	6,3	6,6
Итого Азиатско- Тихоокеанский регион	187,7	243,6	287,7	325,1	352,6	382,9	379,4

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001
Всего мир	2734,4	3087,7	2790,8	3167,2	3271,6	3595,0	3584,9
<i>В том числе:</i>							
Развитые страны	644,3	816,5	953,8	891,3	974,9	1011,9	1006,9
ОПЕК	1347,4	1346,9	810,9	1190,2	1330,3	1500,2	1459,7
Не члены ОПЕК	896,2	1137,6	1383,2	1406,4	1582,8	1701,5	1701,0

Таблица 3

Мировая торговля нефтью, 1991–2001 гг., млн т

	1991	1992	1993	1994	1995	2000	2001
Импорт							
США	389,6	394,4	431,0	446,5	441,6	554,6	580,9
Европа*	508,6	516,0	554,2	537,0	521,8	553,5	576,6
Япония	246,3	265,3	265,4	280,6	279,1	266,5	260,1
Другие страны	472,6	494,2	487,7	523,2	578,1	745,6	770,2
Итого	1616,9	1669,9	1738,2	1787,3	1820,5	2120,1	2187,7
Экспорт							
США	50,0	45,9	48,0	47,2	47,4	44,5	45,5
Канада	55,6	55,1	60,8	66,2	70,1	85,2	90,2
Мексика	73,4	73,5	71,7	71,1	71,1	90,7	94,1
Южная и Центральная Америка	97,7	118,7	119,6	134,8	139,9	154,0	157,2
Европа	–	–	67,9	81,7	73,6	98,4	97,4
Бывший СССР**	93,0	114,9	121,8	126,6	136,6	213,7	234,0
Ближний и Средний Восток	691,5	772,7	822,8	825,7	832,6	947,2	954,9

* Албания, Болгария, Чешская Республика, Югославия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия названы странами Центральной Европы с 1993 г. и не включены в эту строчку.

** До 1993 г. в эту строчку включены Албания, Болгария, Чешская Республика, Югославия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия и не учитывается торговля между СССР и указанными странами.

	1991	1992	1993	1994	1995	2000	2001
Северная Африка	139,1	142,5	134,3	132,6	134,8	136,6	136,2
Западная Африка	125,0	134,0	133,8	133,8	136,2	164,7	159,1
Азиатско-Тихо-океанский регион (исключая Японию)	112,9	120,7	121,0	125,9	128,8	138,4	144,0
Другие страны	179,0	92,1	36,7	42,1	49,6	47,0	75,3
Итого	1616,9	1669,9	1738,2	1787,3	1820,5	2120,1	2187,7

Оригинальная таблица составлена в млн баррелей в день и пересчитана нами с использованием коэффициента 1 бар./день --50 т/год.

Баланс добычи и торговли стран, входящих и не входящих в ОПЕК, примерно сохраняется, хотя соотношение разведанных запасов всё более склоняется в пользу ОПЕК.

Зависимость отдельных стран от внешних источников нефтеобеспечения, желательно устойчивого и на базе приемлемых цен, критическая уже сегодня в Японии, странах Центральной и Западной Европы, многих развивающихся странах. Следовательно, нельзя просто сбрасывать со счетов алармистские выступления, а нужно относиться к ним как к указаниям на существующие проблемы, поиск решения которых лежит в иной плоскости.

Так, в 1970–1980-е гг. значительное внимание обращалось на добычу синтетической нефти, затраты на которую оценивались величинами выше 30 дол. на баррель. В настоящее время, например, в Канаде считается возможным включать в эксплуатацию запасы «синтетической нефти», содержащейся в битуминозных песках, при гораздо меньших затратах на добычу. Значительные запасы неконвенционной нефти находятся в Венесуэле (вязкая нефть), и ещё большие запасы сосредоточены в сланцевых породах по всему миру.

Постоянно возрастают объёмы нефти, добываемой на шельфах. Некоторое впечатление о развитии такого рода работ можно получить по данным о буровой активности (табл. 4) в мире (без России и бывших республик).

**Число работающих буровых установок
на июнь соответствующего года**

Регион	1995	2000	2001	2002	Октябрь 2002
США					
Нефть	301	203	211	139	142
Всего	684	893	1277	838	856
Европа					
Нефть	39	58	69	54	54
Всего	114	90	99	87	83
Ближний и Средний Восток					
Нефть	110	136	146	164	171
Всего	128	159	179	201	214
Африка					
Нефть	35	28	34	50	59
Всего	70	46	57	54	63
Латинская Америка					
Нефть	262	160	200	156	158
Всего	284	225	265	216	212
Азиатско-Тихоокеанский регион					
Нефть	131	103	110	119	109
Всего	188	137	160	172	174

Источники: International Rig Count.–Baker Hughes Incorporated// www.bakerhughes.com/investor/rig;

U. S. Rig Report.–Baker Hughes Incorporated// www.bakerhughes.com/investor/rig.

На основании анализа данных табл. 4 можно заметить, что число действующих буровых установок в мире (без США) в течение восьми лет оставалось практически на одном уровне, а в США возросло на 20–30% (в 2001 г. – скорее всплеск, чем подъём). Постепенно уменьшается доля бурения на нефть и возрастает бурение на газ, что характерно для всех районов, кроме Ближнего и Среднего Востока, где, в отличие от всех остальных, возрастает и абсолют-

ное число действующих буровых установок (почти на 50% от уровня 1995 г.). Анализ этого феномена является предметом специального исследования. Пока нужно заметить только, что это не привело к чрезмерному избытку предложения дешёвой нефти и даже незначительному замещению предложения на рынке нефти стран, не входящих в ОПЕК, нефтью Ближнего и Среднего Востока.

Остаётся предположить, что балансирующий механизм, обеспечивающий оптимальное распределение поставок нефти из стран ОПЕК и не входящих в ОПЕК, несколько изменился и на будущее включит дополнительные факторы, кроме стремления выравнять объёмы добычи. Это предположение раскрывается в годовых обзорах мировой энергетики⁷, выполненных энергетическим агентством правительства США и более похожих на сценарий развития энергообеспечения до 2020–2025 гг., а не на обзор ситуации 2001–2002 гг.

Ожидается, что потребление нефти к 2020 г. достигнет 5,95 млрд т, т. е. превысит текущий уровень на 2,2 млрд т, причём цены останутся примерно на уровне современных и даже несколько снизятся в ближайшие 2–3 года. Из общего объёма потребления более двух третей обеспечит ОПЕК, но его значение в повышении цен на нефть будет лимитироваться влиянием цен на субституты конвенционной нефти, к которым относятся маргинальные источники нефти; неконвенционная нефть; запасы, входящие в разработку при более высоких ценах.

И все же не падение, а рост

Ряд исследователей оценивал ожидаемую добычу в странах, не входящих в ОПЕК, со значительной долей пессимизма, однако он не оправдался, и даже при относительно низких ценах добыча постепенно росла, добавив более 260 млн т с 1993 по 2000 гг. Предполагается, что к 2010 г. дополнительный рост составит ещё 350–380 млн т нефти в год.

⁷ International Energy Outlook 2001, DOE/EIA-0356(2001) (Washington, DC, 2001); Annual Energy Outlook 2002, DOE/EIA-0383(2002) (Washington, DC, 2001).

Текущая ситуация на рынке нефти подтверждает, что рост добычи может быть обеспечен без значительного роста цен не только в странах ОПЕК, и это предположение обязано как росту оценок разведанных и конечных запасов, так и изменяющемуся балансу влияющих на ценообразование факторов.

□ Ожидается всё более возрастающая активность по вовлечению в эксплуатацию запасов глубоководных участков шельфа во всём мире⁸, в том числе в Мексиканском заливе (США), шельфах Атлантического океана Канады, Бразилии, Колумбии, Конго, Габона, Анголы, Камеруна⁹, шельфах Норвежского и Баренцева морей, Южно-Китайского моря, Австралийского шельфа. Считается, что в 2010 г. Австралия будет добывать 50 млн т, Малайзия – 40, Бразилия – 200, Западно-Африканские страны – 160–170 млн т.

□ Вновь после стабилизации начнёт возрастать добыча в Мексике и составит к 2010 г. более 200 млн т в год.

□ Ожидается рост добычи неконвенционной нефти из битуминозных песков в Канаде и высоковязкой нефти в Венесуэле.

□ Будут развиваться новые технологии, удешевляющие все этапы работ, от геолого-геофизических исследований и разведочного бурения до добычи и транспортировки нефти.

□ Произойдет уменьшение внутриотраслевых издержек и рост возможностей компаний по инвестированию средств, в том числе и за счёт укрупнения самих компаний.

□ Особое внимание уделяется усилиям правительств нефтедобывающих стран по привлечению внешних инвесторов, что достигается путём смягчения налогового законодательства (ещё раз о sharing production в России! – А. Б.).

□ Ожидается рост использования газа, в том числе в технологии GTL (Gas to Liquid).

□ Ожидается более медленное падение добычи в США, чем по более ранним предположениям, связанное с некоторым ростом цен на нефть.

⁸ Deepwater at the Double. Hart's E&P. Vol. 73. No. 10 (2000). P. 40.

⁹ World Focus on West Africa. Hart's E&P. Vol. 74. No. 1. Supplement (2001). P. 3.

□ Большое значение придаётся развитию добычи нефти в районе Каспийского моря, и ожидается, что она достигнет уровня 150 млн т уже в 2005 г. Крупным сдерживающим условием считаются недостатки транспортной инфраструктуры.

□ Россия, вместе с бывшими республиками (включая Каспий), может к 2005 г. обеспечить уровень добычи в 500 млн т в год, а к 2020 г. – 740 при экспортной квоте 345 млн т в год.

Конечно, чтобы все эти факторы проявились, нужна адекватная поддержка – цены на нефть должны быть оптимальными. Этот оптимум определяется в диапазоне 22–27 дол. за баррель вплоть до 2025 г., что вполне согласуется с «коридором цен», определённых ОПЕК (23–28 дол.).

Оценки и прогнозы

Сценарий энергетического агентства правительства США подтверждает выполненная геологической службой США переоценка мировых запасов нефти на 2000–2025 гг., в которой запасы разделены на три категории: 1) разведанные на 2000 г. и ещё не выработанные запасы, т.е. разведанные запасы минус кумулятивная добыча; 2) прирост запасов с 2000 г. по 2025 г. благодаря открытиям новых месторождений и прогрессу в технологии добычи нефти; 3) запасы, оставшиеся неразведанными к 2025 г. (табл. 5).

Оценка суммарных запасов на конец 2000 г. отличается от оценки «British Petroleum» на 5,5% в большую сторону, что, скорее всего, больше связано с известным консерватизмом оценок BP.

Обеспеченность запасами текущей добычи оценивается для стран Персидского залива в целом в 86 лет при издержках добычи около 2 дол. на баррель и капиталовложениях на ввод мощности в 50 т в год в 5,5 дол. Ввод аналогичной мощности вне стран Персидского залива оценивается величинами около 12 дол.

В 1990-х годах ряд технологических достижений существенно понизил стоимость жидких нефтепродуктов из неконвенционных источников (вязкая нефть, битуминозные пес-

Оценка мировых запасов нефти, млрд т

Регион	Разведанные (1)	Прирост запасов (2)	Неразведанные (3)
США	4,18	10,41	11,37
Канада	2,12	1,71	4,46
Мексика	4,86	3,51	6,27
Япония	0,02	0,01	0,04
Австралия и Новая Зеландия	0,59	0,36	0,81
Западная Европа	3,26	2,65	4,73
Бывший СССР	8,71	18,86	23,40
Восточная Европа	0,33	0,20	0,19
КНР	3,29	2,68	2,00
Центральная и Южная Америка	13,68	12,43	17,17
Индия	0,85	0,52	0,93
Другие страны Азии	2,26	2,00	3,27
Африка	11,02	10,06	17,08
Ближний и Средний Восток	96,26	34,59	36,88
Всего	151,63	100,01	128,62
В том числе ОПЕК	118,25	54,19	54,86
Не входящие в ОПЕК	33,17	45,82	73,75

Источник: World Petroleum Assessment 2000. US Geological Survey// <http://greenwood.cr.usgv.gov/energy>

ки, природный газ). Ожидается, что к 2020 г. эти источники дадут прирост добычи на 110 млн т в год в Канаде и Венесуэле при ценах 23–25 дол. за баррель. Ещё 115 млн т в год обеспечит преобразование природного газа в жидкие продукты (GTL), в соответствии с проектами, разрабатываемыми в странах Латинской Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона, России, Ближнего и Среднего Востока и США. Ожидается, что цены на GTL не превысят

26–28 дол. за баррель. Развивается также технология получения жидких нефтепродуктов из угля и из сланцев.

В таблице 6 приведены прогнозы динамики цен, выполненные крупнейшими практическими и научными учреждениями в этой области.

Таблица 6

Прогнозы цен на нефть, 2005–2020 гг., дол. за баррель

Источник и год прогноза	2005	2010	2015	2020
IEO, 2002	17,41–29,56	17,64–30,01	17,64–30,44	17,64–30,58
DRI-WEFA, 2001	19,39	20,32	21,81	23,12
IEA, 2000	20,41	20,41	–	27,83
PEL, 2001	13,53	13,53–18,06	13,38–16,35	–
PIRA, 2001	24,31	24,21	27,75	–
GRI, 2001	18,70	18,70	18,70	18,70
NRCan, 1997–2000	21,79	21,79	21,79	21,79
DBAB, 2001	17,68	17,58	17,95	18,30

Примечания.

IEO, 2002 и PIRA дают цены для западнотехасской нефти, S&P, GRI, WEFA, DBAB – для средней корзины нефтей, поступающих на НПЗ, PEL – для нефти марки «брент». Цены даны в долларах США 2000 г.

Источники:

IEO, 2002: Energy Information Administration, Annual Energy Outlook 2002, DOE/ EIA-0383(2002) (Washington, DC, 2001);

DRI-WEFA: DRI-WEFA, U.S. Energy Outlook, Spring/Summer 2001 (Lexington, MA, October 2001). P. 49;

IEA: International Energy Agency, World Energy Outlook 2000 (Paris, France, November 2000). P. 39;

PEL: Petroleum Economics, Ltd., Oil and Energy Outlook to 2015 (London, United Kingdom, June 2001). P. 10;

PIRA: PIRA Energy Group, Retainer Client Seminar (New York, NY, October 2001), Table II-3;

GRI: Gas Research Institute, Baseline Projection Data Book 2001 Edition, Volume I. P. SUM-21 (March 2001);

NRCan: Natural Resources Canada, Canada's Energy Outlook, 1996–2020, Annex C2 (Ottawa, Ontario, Canada, April 1997) (reaffirmed in January 2000);

DBAB: Deutsche Banc Alex.Brown, Inc., «World Oil Supply and Demand Estimates», e-mail from Adam Sieminski (December 14, 2001).

Разброс оценок составил более 10 дол. за баррель в среднем по таблице, и больше всего – в IEO, 2002. Как уже

показано ранее, прогноз цен влияет на прогноз уровня добычи и на оценку запасов. Наиболее сильно в оценках отражаются различия точек зрения организаций, давших прогнозы, по двум вопросам: 1) росте доли стран ОПЕК в будущей добыче; 2) времени восстановления добычи в России, бывших республиках СССР и странах Восточной Европы до уровня 1990 г. Все аналитики высказывают весьма умеренный оптимизм по второму вопросу, и только «Дойчбанк» считает, что доля бывших социалистических стран составит в 2005 г. 12%, в 2010 – 13%, и в 2020 г. – 16%, что будет подтверждено ростом разведанных запасов.

Приведённые прогнозные цены не являются ни чересчур низкими, ни чересчур высокими, отражая сложившийся баланс взаимоотношений стран, входящих и не входящих в ОПЕК, добывающих и потребляющих стран, а также стран, которые одновременно являются крупными потребителями и крупными производителями нефти. Цены реализации, объёмы добычи, распределение добычи по странам, разведанные запасы, объёмы буровых работ, запасы, которые могут быть введены в эксплуатацию, загрузка производственных мощностей (верфей, сервисных предприятий, специализированного машиностроения и пр.) связаны сложными и многочисленными прямыми и обратными зависимостями, что предопределяет поиск некоего компромиссного коридора цен. Скорее всего, именно поэтому оценки коридора цен ОПЕК и оценки правительственных и консультативных учреждений промышленно развитых стран сходятся.

Хотя постоянно нагнетается впечатление, что высокие цены на нефть выгодны только странам ОПЕК, на самом деле именно повышение цен вводит на рынок дополнительные ресурсы, которые невыгодно разрабатывать при более низких ценах, т. е. ресурсы стран, не входящих в ОПЕК. С другой стороны, понижение цен невыгодно и странам ОПЕК, получающим те же или меньшие объёмы поступлений за счёт продажи нефти при больших объёмах добычи (соответственно, при быстрой исчерпаемости), и странам, не входящим в ОПЕК, нефтяная промышленность которых неспособна эффективно функционировать при таких ценах.

Итак, физическое истощение запасов даже конвенционной нефти не угрожает человечеству не только на ближайшие два десятилетия, но и, во всяком случае, до середины века. За этим рубежом технологии добычи синтетической нефти и химического получения жидких нефтепродуктов из газа, угля и сланцев разовьются в достаточной степени для замещения выбывающих ресурсов конвенционной нефти. Более того, цены на такую нефть и нефтепродукты также будут привязаны к некоему оптимальному коридору.

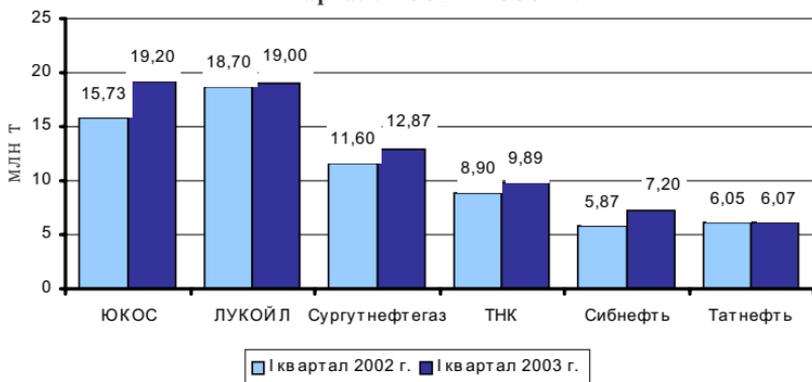
И, наконец, заметим, что приведённые оценки неразведанных запасов конвенционной нефти также неокончательны: в них не вошли значительные площади перспективной нефтегазоносности во всех регионах мира.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Нефтяной комплекс России в I квартале 2003 г.

Объем добычи нефти и газового конденсата в РФ в январе-марте 2003 г. вырос на 11% по сравнению с аналогичным показателем 2002 г. и составил 99,45 млн т (порядка 8,1 млн баррелей в сутки), сообщает «ИНТЕРФАКС АНИ». В частности, в марте объем добычи в России вырос на 10,9% и составил 34,54 млн т нефти. Российские вертикально интегрированные нефтяные компании в I квартале 2003 г. добыли 90,1 млн т нефти, в частности, в марте объем добычи составил 31,28 млн т.

Добыча нефти крупнейшими нефтяными компаниями России в I квартале 2002 и 2003 гг.



Источник: Минэнерго РФ, расчеты РЭО.

Источник: Вестник Русского экономического общества.
2003. Вып. 82 // www.ress.ru

Инструментами политики перераспределения доходов в России служат налог на доходы, регулирование заработной платы и трансфертные платежи. В статье показана динамика показателей, связанных с распределением доходов за 1992–2002 гг. Обсуждаются причины, оказавшие влияние на изменение социальных индикаторов.

ПОЛИТИКА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РОССИИ

Е. Р. ЗИМЕНКОВА,
Московский государственный институт
международных отношений МИД РФ

Реализация политики государства по перераспределению доходов между различными социальными группами населения возможна путем дифференцированного, прогрессивного налогообложения на работающих и распределения социальных трансфертов между неработающими группами и слоями населения.

Государственные инструменты перераспределения доходов населения включают:

- прогрессивное налогообложение физических лиц;
- регулирование заработной платы;
- трансфертные платежи.

Прогрессивное налогообложение

До 1 января 2001 г. в России применялся прогрессивный налог с физических лиц – подоходный налог.

Впервые подоходный налог с населения в СССР был введен на основании Указа Президиума Верховного Совета в 1943 г.

После распада СССР подоходное налогообложение в России (до 1 января 2001 г.) регулировал закон Российской

© ЭКО 2003 г.



Федерации от 7 декабря 1991 г. «О подоходном налоге с физических лиц» с последующими изменениями и дополнениями.

Предельная ставка налогообложения на протяжении 1992–1998 гг. варьировалась от 12% до 60% в зависимости от размера полученного дохода.

Хотя в 1992–1998 гг. подоходный налог в России имел большое число ставок, учитывающих широкий диапазон облагаемых доходов, 95% россиян платили подоходный налог по минимальной ставке – 12%.

Динамика поступления платежей по подоходному налогу в 1992–1998 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика поступления подоходного налога
в федеральный бюджет РФ в 1992–1998 гг., %**

	% к налоговым поступлениям	% к ВВП
1992	8,45	2,39
1993	11,01	3,0
1994	11,48	3,0
1995	9,4	2,3
1996	13,1	2,6
1997	13,0	2,9
1998	–	2,5

Источник: Рассчитано по: «Теоретические аспекты подоходного налогообложения», <http://www.budgetrf.ru/Publications/>

Из таблицы 1 следует, что после стабильного роста доли подоходного налога в объеме налоговых поступлений федерального бюджета и ВВП в 1992–1994 гг. в 1995 г. наметилось ее снижение из-за роста величины минимальной оплаты труда (к которой привязано большинство льгот по подоходному налогу) и изменения шкалы налогообложения. Так, если в течение всего 1994 г. прогрессивная шкала налога начиналась с 3 млн руб., то в 1995 г. эта сумма была увеличена почти втрое. Данное изменение введено в конце 1994 г., и подоходный налог подлежал перерасчету по итогам года. Кроме того, на падение поступлений подоходного

налога повлияло то, что в 1995 г. денежные доходы населения росли значительно медленнее, чем инфляция¹. Негативное влияние продолжала оказывать и практика уклонения от уплаты подоходного налога, например, хранение денежных средств на счетах, чему способствовало отсутствие обложения процентного дохода (до 1996 г.).

В 1996–1997 гг. изменения в шкале подоходного налога привели к тому, что поступления подоходного налога несколько выросли и к концу 1997 г. достигли 2,9% ВВП (13,0% налоговых поступлений).

В 1998 г. динамика поступлений подоходного налога была отрицательной в связи с финансовым кризисом августа 1998 г.

Подоходный налог с населения в 1991–1998 гг. плохо выполнял фискальную функцию в силу традиционно низких налоговых ставок. Он также практически не выполнял функции перераспределения доходов, понижая тем самым уровень справедливости налоговой системы.

В 1999 г. Законом «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О подоходном налоге с физических лиц» от 31 марта 1999 г. была введена новая ставка подоходного налога, а также распределение сумм поступлений подоходного налога между федеральным и консолидированными бюджетами субъектов Федерации. С 1999 г. в федеральный бюджет подоходный налог поступал по ставке 3%, в территориальный бюджет – по ставкам 9, 12, 17, 22, 32 и 42% в зависимости от размера совокупного облагаемого дохода. С 2000 г. отменено разбиение налога для уплаты в два бюджета, а сам подоходный налог взимался только по трем ставкам – 12, 20 и 30%.

Снижение верхней и нижней границ совокупного дохода в 2000 г. для целей налогообложения принесло хорошие результаты – налоговые поступления выросли по сравнению с 1999 г. на 49%² и составили 2,5% к ВВП³.

¹ Легализация не пошла//Ведомости. № 230. 17 декабря 2001 г.

² Российская экономика в 2001 г.: тенденции и перспективы, выпуск 23, март 2002 г.//Институт экономики переходного периода. <http://www.iet.ru/trend/2001/0651.htm>

³ Там же.

В 2001 г. была установлена единая ставка налога на доходы, равная 13% (ст. 224 НК РФ). При этом поступление подоходного налога в бюджет РФ составило 2,8% к ВВП⁴.

Отмена прогрессивного налогообложения доходов физических лиц и введение единой ставки в размере 13% выгодны категориям населения, совокупный доход которых в календарном году превышал 50000 руб., уплачивавшим в 2000 г. 20% и более совокупного облагаемого дохода. Интересы лиц, получающих менее 50000 руб. в год, не были ущемлены, так как увеличение ставки подоходного налога на 1% компенсировано отменой платежей в Пенсионный фонд (тот же 1% от совокупного дохода).

Таким образом, реформа налогообложения физических лиц ослабила налоговую нагрузку на доходы средне- и высокооплачиваемых категорий населения. Основная же масса граждан не получила ощутимых выгод.

Смысл введения единой ставки налога на доходы состоял в содействии повышению собираемости налога, уменьшению стимулов к трансформации высоких доходов в незарплатные формы и к иным способам уклонения от налогообложения.

И все же население России вряд ли будет декларировать все доходы. Многие полагают, что послабления для физических лиц в налоговом законодательстве служат лишь отвлекающим маневром. После того, как граждане «покажут» большую часть своих доходов, государство существенно ужесточит процедуру налогообложения, повысит ставки подоходного налога. Тем более, что в 1998–2000 гг. налоговое законодательство было нестабильным, шкала ставок подоходного налога менялась каждый год. По некоторым данным, за 2001 г. из тени вышло не более 5% суммарной заработной платы. Возможно, только через 4–5 лет после введения единой ставки налога на доходы большая часть налогоплательщиков – частных лиц будет декларировать свои доходы. Причем при соблюдении государственными органами законности и отсутствии нормативных актов, ущемляющих интересы граждан.

⁴ Проблемы совершенствования оплаты труда в современной России// Аналитический Вестник Совета Федерации РФ. 1999. № 8 (96). С. 19–39.

Однако Минэкономразвития РФ все же не исключает возможности легализации «серых» зарплат. По мнению высокопоставленных чиновников, чтобы налоговые изменения приносили реальную пользу, необходимо снизить ставку единого социального налога (ЕСН) с 35,6% до 25% и даже до 15–18%. Это связано и с тем, что с 1 января 2002 г. налог на прибыль составляет всего 24% – т. е. его выгоднее платить вместо ЕСН, а официальный фонд зарплаты максимально занижать.

Некоторые российские экономисты считают, что возврат к прогрессивному налогообложению необходим и неизбежен, так как принятая в России пропорциональная система налогообложения доходов в других странах практически не применяется. Ссылка на то, что прогрессивная шкала не реализуется в России, поскольку люди с большими доходами избегают уплаты налогов, означает, что законодатели не способны создать эффективные законы, а соответствующие службы не умеют собирать налоги. Между тем сбор налогов является основной функцией государства, фундаментом государственной деятельности. Если налоговая система не достигает своих целей и не справляется со своими обязанностями, ее необходимо менять.

Регулирование заработной платы

Этот государственный инструмент перераспределения доходов включает установление обязательного минимума заработной платы как базы оплаты труда на всех предприятиях, а также индексацию фиксированных доходов и трансфертных платежей при определенном законом проценте инфляции.

Минимальная зарплата

В конвенции Международной организации труда 1970 г. об установлении минимальной заработной платы (ст. 3) сформулирована цель установления государством размера минимальной заработной платы (обеспечение гарантированного минимального уровня жизни), а также факторы, принимаемые во внимание при определении уровня минималь-

ной заработной платы: потребности работников и их семей (с учетом общего уровня заработной платы в стране, стоимости жизни, социальных пособий и сравнительного уровня жизни других социальных групп); экономические соображения (включая требования экономического развития, уровень производительности и желательность достижения и поддержания высокого уровня занятости).

Начиная с 1992 г. порядок установления минимальной заработной платы в России предусматривает ее единой для всей России. Ее размер (в рублях) меняется с учетом роста издержек на возмещение стоимости рабочей силы (расходы на питание, одежду, предметы домашнего обихода), а также постоянно растущих расходов на содержание жилища, медицинское обслуживание, образование, социальные нужды работника. Так, в 1992–2002 гг. размер минимальной заработной платы в России менялся 19 раз.

На протяжении последнего десятилетия минимальный размер заработной платы в России устанавливался ниже уровня стоимости минимальной потребительской корзины, что непосредственно влияло на снижение уровня жизни населения. Если в дореформенном СССР прожиточный минимум и составлял 60%⁵ минимальной заработной платы, в 1992 г. – 50%⁶, в 1998 г. – 15,1, то в 2000 г. – только 8,2%⁷.

В связи с этим необходимо устанавливать минимальную заработную плату в процентах к прожиточному минимуму одинокого работника в трудоспособном возрасте. Минимум должен исчисляться по всем субъектам Российской Федерации, и абсолютный (в денежном выражении) уровень минимальной заработной платы должен быть различным. Это необходимо в связи с тем, что введенные еще для социалистической модели экономики районные коэффициенты перестали отражать различия в условиях воспроизводства рабочей силы.

⁵ Левашов В. И. Социальная политика доходов и заработной платы. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. С. 48.

⁶ Антонова Н. А., Багереев М. С., Сучкова Л. А. Социальные индикаторы доходов и уровня жизни населения. Выпуск № 11 (109). 20 ноября 2002 г., <http://www.chelt.ru/income/stat/stat.html>

⁷ Социальные трансферты в России и в других странах// Экономическая школа. № 5. Выпуск 5. С.-Пб, 1999. С. 199.

С 1 февраля 2002 г. вступил в действие Трудовой кодекс Российской Федерации. В соответствии с ч. 2 ст. 133 месячная заработная плата работника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

С апреля 2002 г. минимальный размер оплаты труда в РФ установлен Федеральным законом «О минимальном размере оплаты труда» и составляет 450 руб. в месяц. Прожиточный минимум на душу населения за 3 квартал 2002 г. определен в 1817 руб., для трудоспособного населения – 1980 руб., пенсионеров – 1387 руб., детей – 1799 руб. (Постановление Правительства РФ от 01.11.2002 г. № 793). Таким образом, **прожиточный минимум в среднем превышает размер минимальной оплаты труда в 4 раза, что не соответствует не только требованиям международного права, но и здравому смыслу.**

Что же касается законодательного установления минимальной заработной платы в размере не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного человека, то согласно ст. 421 Трудового кодекса РФ порядок и сроки введения такого размера минимальной заработной платы прописаны специальным федеральным законом. Такой закон пока не принят.

Индексация

Индексация доходов населения в первую очередь направлена на защиту заработной платы и других видов доходов от инфляционного повышения цен.

Порядок индексации денежных доходов и сбережений граждан в связи с ростом цен на потребительские товары и услуги установлен еще в 1991 г. Законом РСФСР «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР».

В соответствии с вышеназванным законом индексации подлежат:

✓ оплата труда работников предприятий, учреждений и организаций, кроме работников предприятий, самостоятельно определяющих цены на производимые ими товары и оказываемые услуги;

- ✓ государственные пенсии, стипендии, социальные пособия (семьям с детьми, по безработице, временной нетрудоспособности и другие), кроме единовременных;
- ✓ вклады граждан в Сберегательном банке РФ;
- ✓ государственные займы и иные государственные ценные бумаги, взносы в организации государственного страхования.

Для индексации денежных доходов и сбережений граждан используется индекс потребительских цен на продовольственные товары, а также платные услуги. Он рассчитывается нарастающим итогом ежеквартально с начала года на базе статистических данных, полученных в результате наблюдений за изменением розничных цен в государственной и частной торговле, а также в сфере услуг на основе фактически сложившегося уровня потребления за предыдущий год в РФ по фиксированному набору основных потребительских товаров и услуг (без учета товаров и услуг необязательно-го пользования). С марта 2002 г. расчет индексов потребительских цен регулируется постановлением Госкомстата РФ «Об утверждении Основных положений о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определения индекса потребительских цен». Динамика индекса потребительских цен в РФ за 1992–2002 гг. показана в табл. 2.

Таблица 2

**Индекс потребительских цен в России в 1992–2002 гг.,
% к декабрю предыдущего года**

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
2610,0	940,0	315,0	231,0	121,8	111,0	184,4	136,5	120,2	118,6	110,3*

* Данные за 3 квартал 2002 г.

Источник: данные за 1992–1993 гг. – Цены в России: стат. сб. М., 1996; данные за 1994–2002 гг. – Антонова Н. А., Багереев М. С., Сучкова Л. А. Социальные индикаторы доходов и уровня жизни населения//Человек и труд. Вып. № 11 (109). 20 ноября 2002 г., <http://www.chelt.ru/income/stat/stat.html>

Ст. 5 Закона «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР» устанавливает следующий порядок индексации доходов:

- первая часть доходов, равная полуторной величине минимальной месячной оплаты труда в РФ, увеличивается на индекс потребительских цен;
- вторая часть дохода, равная полуторной величине минимальной оплаты труда, увеличивается на 50% индекса потребительских цен.

Таким образом, индексации подлежит часть дохода, величина которой не превышает три минимальные месячные оплаты труда в РФ. Остальной доход не индексируется.

Для лиц, проживающих в районах и местностях, где применяются районные коэффициенты к оплате труда, размер минимальной оплаты труда, подлежащей индексации, определяется с учетом этих коэффициентов.

Индексация заработной платы осуществляется через коллективный договор профсоюза с ассоциацией предпринимателей или с отдельным предпринимателем.

Индексация доходов работников с фиксированной оплатой труда, а также пенсий, пособий и других социальных выплат зависит от государственных органов власти. Для этого принимаются специальные законодательные акты, регулирующие порядок индексации. Так, например, постановлением правительства Российской Федерации от 18 июля 2002 г. № 535 «Об утверждении коэффициентов индексации с 1 августа 2002 г. базовой и страховой частей трудовой пенсии» утверждены коэффициенты индексации с 1 августа 2002 г. базовой и страховой частей трудовой пенсии в размере 1,09. В мае 2002 г. Фонд социального страхования РФ опубликовал письмо от 8 мая 2002 г. № 02-18/07-3248 «О проведении индексации страховых выплат», которым было установлено увеличение ежемесячных страховых выплат с 1 мая 2002 г. в 1,5 раза. В проекте бюджета РФ на 2003 г. предусмотрено увеличение заработной платы работников бюджетной сферы с 1 октября 2003 г. в 1,33 раза.

Таким образом, можно отметить, что в России наблюдается постоянное отставание роста заработной платы от инфляции из-за неопределенности в сроках и размерах индексации.

Трансферты

Третьим инструментом перераспределения доходов служат трансфертные платежи в виде пособий, выплачиваемых малообеспеченным группам, иждивенцам, инвалидам, престарелым и безработным.

Недостаток прогрессивного налогообложения заключается в том, что, заметно сокращая доходы (и стимулы) у высокодоходных групп населения, оно оказывает незначительное воздействие на материальное положение малообеспеченных. Поэтому прогрессивное налогообложение должно сочетаться с государственными программами помощи малоимущим в форме различного рода пособий, дотаций и т. д.

Внутренняя структура социальных трансфертов в России включает два укрупненных элемента:

- 1) социальное страхование,
- 2) общественная (социальная) помощь⁸.

Социальное страхование

Государственное социальное страхование предназначено для замещения доходов индивидов, утраченных в результате безработицы, временной нетрудоспособности, инвалидности, болезни, старости, потери кормильца и т. д.

С 1992 г. в России установлены специальные, так называемые маркированные налоги (налоги с целевым использованием), базой для которых служит начисленная заработная плата. До 2001 г. маркированные налоги полностью уплачивались работодателем. Исключение составлял налог в Пенсионный фонд, причем из суммарной ставки, равной 29%, лишь 1% уплачивался работником (табл. 3).

С января 2001 г. маркированные налоги были заменены единым социальным налогом (ЕСН), введенным главой 24 НК РФ.

⁸ Работодатели, производящие выплаты наемным работникам, за исключением выступающих в качестве работодателей организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования, и крестьянских (фермерских) хозяйств; для сельскохозяйственных предприятий налог установлен в размере 26,1%, для адвокатов – в размере 17,6%.

**Ставки маркированных налогов в России
в 1992–2000 гг.⁹, %**

	1992	1993–1995	1996–2000
Пенсионный фонд*	32,6	29	29
Фонд социального страхования	5,4	5,4	5,4
Фонд обязательного медицинского страхования	–	3,6	3,6
Фонд занятости населения	1	2	1,5
Итого	39,0	40,0	39,5

* Из них 1% уплачивался работником.

Источник: Письмо Госналогслужбы РФ от 18 ноября 1992 г. № ВЗ-6-15/399 «Методические указания по практическому применению законодательства, регулирующего порядок уплаты налогов и других платежей в государственные внебюджетные фонды, а также уплаты в бюджет доходов от приватизации»; Социальные трансферты в России и в других странах//Экономическая школа. № 5. Выпуск 5. С.-Пб, 1999. С. 203–204.

Действующие ставки ЕСН носят регрессивный характер, т. е. сокращаются по мере роста налоговой базы. При этом в соответствии с Федеральным законом от 31 декабря 2001 г. № 198-ФЗ «О внесении дополнений и изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации и в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» регрессивная шкала может применяться только в случае, если накопленная с начала года величина налоговой базы в среднем на одно физическое лицо, деленная на количество месяцев, истекших в текущем налоговом периоде, составляет сумму не менее 2500 руб. До 1 января 2002 г. указанная сумма составляла 4200 руб. (ст. 241 НК РФ).

Некоторые экономисты полагают, что введение ЕСН ведет к ослаблению интересов субъектов экономических отношений – работодателей, работников, региональных и муниципальных структур по причине отрыва источников формирования средств от конечных результатов – объемов и адресности пенсий, пособий и медицинской помощи.

⁹ Российская экономика в 2001 г.: тенденции и перспективы. Выпуск 23, март 2002 г.//Институт экономики переходного периода, <http://www.iet.ru/trend/2001/0651.htm>

С 2001 г. динамика показателей поступления ЕСН положительна (табл. 4).

Таблица 4

Динамика поступления ЕСН в 2001–2002 гг., млрд руб.

	2001	2002		
		I квартал	II квартал	8 месяцев 2002 г.
Планируемый показатель	515,0	61,9	70,6	185,5
Фактический показатель	603,2	90,1	80,5	227,1
Итого	+88,2	+28,2	+9,9	+41,6

Источник: Данные издательско-консультационной компании «Московский налоговый курьер», <http://www.sq97.ru/mnk/newsite.mhtml?code=104&page=14>, данные МНС РФ, <http://www.ress.ru/published/taxreform6.htm>.

Заметим, что около 7% поступлений составило погашение задолженности по отчислениям в социальные бюджетные фонды, образовавшейся до 2001 г.¹⁰

Подобная динамика во многом объясняется снижением суммарной ставки отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды с 39,5% (до 2001 г.) до 35,6%. Кроме того, необходимо учитывать, что с 2001 г. действует, во-первых, регрессивная шкала социального налога, во-вторых, для самозанятых, сельскохозяйственных предприятий и адвокатов применяется пониженная ставка налога. Поэтому база социального налога, уплачиваемого работодателями, не относящимися к категориям, на которых распространяются пониженные ставки, составляла 95% от всей базы социального налога. При этом более чем с 10% от этой базы налога налог уплачивался с применением регрессии (то есть по ставкам 20, 10 и 2%)¹¹.

Таким образом, в настоящее время несмотря на некоторое снижение объема поступления ЕСН в ВВП, в реальном выражении наблюдается его динамичный рост.

¹⁰ Российская экономика в 2001 г.: тенденции и перспективы.

¹¹ Заостровцев А. П. Социальные трансферты на политическом рынке: проблемы реформирования // Международный центр социально-экономических исследований В. Леонтьева, http://www.leontief.ru/rus/13_2001dok3.htm

Социальная помощь

Программы государственной социальной помощи в России имеют две особенности.

Во-первых, в системе общественной помощи отсутствуют денежные трансферты. Натуральные трансферты имеют как отрицательные, так и положительные стороны. Главный недостаток заключается в потере эффективности из-за того, что оценка натуральных трансфертов получателем ниже, чем их фактическая денежная стоимость. Потребитель лишается свободы выбора между различными благами, которую он имеет при денежном трансферте. В то же время при натуральной форме оказания богатые и средне-обеспеченные граждане вряд ли будут искажать информацию о своем благосостоянии, если речь не идет о трансфертах в форме бюджетной поддержки расходов на жилищно-коммунальное хозяйство, которые играют ведущую роль в системе социальной помощи в России.

Во-вторых, принципы предоставления трансфертных платежей в России, как правило, никак не связаны с уровнем обеспеченности. Низкие доходы не фигурируют в качестве официального основания предоставления абсолютного большинства социальных трансфертов. В результате эти трансферты предоставляются не нуждающимся, а «категориям». В эти категории попадают граждане в зависимости от:

- а) прошлых рисков (главным образом, участия в различных войнах);
- б) характера труда как в прошлом, так и в настоящем (так называемые «профессиональные льготы»);
- в) продолжительности труда («ветераны труда»);
- г) состояния здоровья (инвалиды);
- д) наличия детей¹¹.

При анализе источников финансирования программ социальной помощи весьма актуален вопрос бюджетного федерализма.

¹¹ Заостровцев А. П. Социальные трансферты на политическом рынке: проблемы реформирования//Международный центр социально-экономических исследований В. Леонтьева, http://www.leontief.ru/rus/13_2001dok3.htm

Экономическая теория общественного сектора указывает на то, что программы общественной помощи являются общенациональной, а не региональной проблемой. В условиях относительно свободной миграции внутри страны региональные программы общественной помощи могут иметь негативные последствия. Любой регион, который решает обеспечить более высокий уровень жизни для бедных, рискует столкнуться с притоком бедных из других регионов. В результате регионы заинтересованы создавать условия, непривлекательные для бедных, чтобы те перемещались в другие регионы.

На практике отечественные программы социальной поддержки финансируются на 41% из региональных бюджетов, на 32 – из местных, на 21 – из прочих источников и только на 6% – из федерального бюджета. При этом мобильность населения в современной России (если не считать вынужденных переселенцев) крайне низка.

Относительная стабильность удельного веса социальных трансфертов в денежных доходах населения свидетельствует о том, что реальное содержание социальных трансфертов снижалось в той же степени, что и денежные доходы населения (табл. 5). Таким образом, можно считать, что реальное содержание социальных трансфертов не изменилось.

Анализ современной системы социальных трансфертов в РФ свидетельствует о том, что она фактически не выполняет функции социальной защиты через механизм поддержания доходов нуждающихся слоев населения. К решению рассматриваемых вопросов необходимо подойти по-новому:

- ▶ формализовать признаки реальной нуждаемости;
- ▶ поэтапно перейти от оказания помощи отдельным категориям населения к помощи конкретным домохозяйствам с учетом проверки нуждаемости и определения размеров пособий;
- ▶ постепенно отказаться от многообразных видов социальных льгот и выплат в пользу пособия по нуждаемости.

Правительство России уже признало, что система социальной поддержки, основу которой составляют всеобщие социальные трансферты, субсидии на товары и услуги, а также категориальные льготы, принципиально не способна

Структура доходов населения в России в 1992–2002 гг., %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Зарплата**	69,9	58,0	46,4	39,3	43,4	39,3
Доходы от предпринимательской деятельности	–	–	–	–	–	13,0
Социальные трансферты	14,0	17,2	17,4	13,1	12,8	14,9
Доходы от собственности	–	–	–	–	–	5,7
Другие доходы***	16,1	24,8	36,2	44,0	43,8	27,1
	1998	1999	2000	2001	2002*	
Зарплата**	42,4	65,4	65,6	61,0	64,4	
Доходы от предпринимательской деятельности	14,8	12,7	12,6	16,1	12,4	
Социальные трансферты	13,4	13,6	14,4	15,0	16,2	
Доходы от собственности	5,5	7,4	7,2	5,6	4,7	
Другие доходы***	23,9	0,9	0,3	2,3	2,3	

* Данные за первое полугодие 2002 г.

** С 1999 г. в показатель включается объем скрытой заработной платы (до 1999 г. он включен в статью «другие доходы»)

*** До 1997 г. доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности включены в статью «другие доходы»

Рассчитано по: Денежные доходы населения России// Журнал «Концепции», <http://data.cemi.rssi.ru/isepweb/denezh/soderzh.htm>, Данные информационного сайта НТВ от 01.02.2001; Основные направления и приоритеты государственной социальной политики по повышению доходов и уровня жизни населения//Компания социальных технологий и экспертизы, <http://www.chelt.ru/income/analitics/sotecol.html#1.3.2>; Финансовая Россия. № 4. 7–13 февраля 2002 г.; Поляризация населения РФ по уровню доходов сокращается//Центр поддержки предприятий «Макон». 30.07.2002. <http://makon.ru:8080/index-n.html?a-full&id-484>

решать задачу перераспределения ресурсов в пользу наиболее нуждающихся домохозяйств. Поэтому принятая правительством программа развития РФ до 2010 г. включают рост налогооблагаемой базы по подоходному налогу, рост денежных доходов и уровня жизни населения, адресный принцип назначения трансфертных платежей.

АЛЯСКА – НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ

Г. А. АГРАНАТ,
профессор, доктор географических наук,
почетный полярник, член Научного совета РАН,
Москва



Аляска представляет собой совершенно новую модель освоения северного сырьевого региона. Здесь невиданным до того образом решены сложные, противоречивые социально-экономические, финансовые, хозяйственные, национально-этнические и, что, пожалуй, примечательней всего, политические проблемы или, во всяком случае, сделана попытка решения. В общем, это – пионерный образец современной практики продвижения на новые земли.

Аляска – северный, 49-й американский штат, близкий сосед нашей Чукотки. Ее освоение исторически базировалось и продолжает основываться на добывающих, сырьевых отраслях. Вот ее природные ресурсы, расположенные по степени важности для современного хозяйства Аляски: нефть и газ, рыба, лес, свинец и цинк, медь, серебро, золото, уголь.

В последнее время эта экономическая база находится не в лучшем состоянии. За 1985–2000 гг. добыча нефти, газа и газоконденсата, занимающая по стоимости подавляющую часть сырьевого сектора, сократилась с 11,4 до 9,5 млрд дол. Это связано с падением добычи на основной группе месторождений Прадхо-Бей на севере штата. Данные месторождения, вошедшие в строй в 1977 г. и определившие новую эпоху развития штата, постепенно истощаются. В лучшие годы они давали 90–100 млн т нефти, в 1999 г. добыто 60 млн т.

Небольшой рост продукции горнорудной промышленности (в 1990 г. открыт свинцово-цинковый комбинат Ред-Дог на северо-западе), а также рыболовства и рыбной промышленности не остановил общего снижения объема валовой промышленной продукции – с 12,3 до 11,5 млрд дол. Между тем уровень благосостояния населения повышается. Само население неуклонно растет: в 1980 г. на Аляске проживали 402 тыс. чел, в 2000 г. – 627 тыс., в 2001 г. – 632 тыс. чел. По прогнозам, ежегодный прирост составит в 2001–2010 гг. 0,8%, в 2010–2025 гг. – 1,7%¹. Демографические показатели свидетельствуют, что северный штат становится стабильным, всё более похожим на давно обжитые

¹ Trends in Alaska's People and Economy. Anchorage, October, 2001.

среднеширотные территории. Доля в населении молодых людей в возрасте до 34 лет за 1985–2000 гг. сократилась с 67 до 53,2%, а доля пожилых, начиная с 55-летнего возраста, увеличилась с 8,4 до 12,9%.

Население стареет. Но все большее число людей остается на Аляске после окончания рабочего контракта или по выходе на пенсию. Власти способствуют формированию постоянного населения. Пенсионерам-старожилам выплачивается дополнительное пособие (до 250 дол. в месяц), для них создана сеть пансионатов и санаториев. Доля лиц, проживающих на Аляске более 5 лет, увеличилась с 57% в 1970 г. до 77% в 1990 г. и, по оценке, продолжает расти.

Социально-экономическая динамика, судя по внешним показателям, на первый взгляд не производит столь яркого впечатления. Ежегодные реальные доходы на душу населения в сравнении с показателями по США в целом растут слабо, хотя все-таки растут: с учетом инфляции за 1990–1998 гг. – на 1,1%, за 2000–2010 гг. (прогноз) – на 0,6, за 2010–2025 гг. – на 1,7%. Но ведь уровень США сам по себе высок.

О зажиточности аляскинцев говорит хотя бы такой факт. В частном, индивидуальном владении находится более 9 тыс. самолетов и вертолетов. В расчете на душу населения это в 14 раз больше, чем в США в целом.

Аляска идет по пути выравнивания социальных противоречий, по пути социальной справедливости. Это – единственный штат США, где доходы бедных растут быстрее, чем доходы богатых. При сравнении периодов 1978–1980 и 1996–1998 гг. получается, что в США в целом доходы беднейших 20% населения сократились на 6,5%, а на Аляске они выросли на 17%, соответственно, в США доходы 20% самого богатого населения увеличились на 33%, а на Аляске – лишь на 2%. Хороший ответ на лозунг наших либеральных политиков и олигархов: «Ставка на бедных – путь в никуда».

Благодаря широкому развитию производственной и социальной инфраструктуры, прежде всего усовершенствованию транспорта и торговли, развитию банковской системы,

сферы бытовых и культурных услуг, стоимость жизни, точнее, ее превышение на Аляске в сравнении с обжитыми штатами, значительно уменьшилась. Скажем, в районе Анкориджа в сравнении с Сиэтлом – с 46% в 1961 г. до 11% в 2000 г.

В системе здравоохранения в США в среднем 54% услуг осуществляется на «неприбыльной» основе, то есть за счет государства, на Аляске – 70% (2000 г.). Обращает на себя внимание забота о самых маленьких, есть ряд научных и медицинских программ детского здравоохранения. Каждые 2–3 года в специальном издании (Kids Count Alaska / Data Book) сообщается, по каким параметрам в этой области Аляска превосходит средний уровень США, по каким еще нужно его догонять; перечень последних с каждым разом становится явно короче.

В колледжах США 23% учащихся обучаются бесплатно, на Аляске – 40%. Но вот в системе услуг по классу «искусство – развлечения» (так по аляскинской классификации) соотношение обратное: в США они на 24% бесплатные, на Аляске – только на 1,1% (2000 г.). В какой-то мере это можно объяснить тем, что на Аляске давно пропагандируется свой, аляскинский образ жизни, который не очень вяжется с американской массовой культурой. Аляскинцы создают свой культ, возвеличивающий природу, они высоко ставят ценности жизни первопроходцев, напоминающие дух американского Запада, дух золотых лихорадок, – всё то, что противопоставляется не очень нравящейся многим северянам современной американской этике отношений между людьми.

Вот любопытный пример. Солидный американско-канадский журнал «Arctic», (1998. № 1) выступил со специальной статьей, в которой счел нужным подчеркнуть, что певец Аляски, Севера Джек Лондон не любил капитализм, обратив внимание именно на эту сторону довольно противоречивого творчества великого писателя. Известнейшая его повесть «Зов предков», по мнению автора статьи, – гимн коллективизму, проклятье индивидуализму, осуждение самого страшного из человеческих пороков – стремления к обогащению во что бы то ни стало.

Самую широкую популярность получили на Аляске те формы отдыха, развлечения и досуга, которые напрямую связаны с природой и народными традициями. Оленьи и собачьи гонки, походы по горным заповедникам, рыбалка, множество всякого рода местных, в том числе национально-этнических, празднеств, отдых в уединенных сторожках («приютах»), только в лесах их более 200. Мировые туристические агентства обращают внимание прежде всего на такого рода специфику Аляски.

Такая культурная обособленность способствует проведению самостоятельной социально-экономической политики.

Возвратимся к социальным привилегиям, их немало. Население (физические лица) полностью освобождено от региональных и местных налогов. Власти осуществляют программы ускоренного бытового обустройства людей. К 2004 г. 84% населения должно быть обеспечено централизованными или автономными системами водопровода и канализации. В 1990 г. этот показатель равнялся 40%, в 1980 г. – 20%. Задача нелегкая, дорогая, на Аляске почти 350 поселений, в подавляющем большинстве из них проживает совсем немного – от нескольких десятков до нескольких сотен – человек; для каждого поселка нужно сооружать технически сложные в холодном климате устройства.

Свидетельством социальной заботы можно считать стимулирование развития местной продовольственной базы – овощеводческих, молочных, птицеводческих хозяйств. На Аляске они существуют в значительной мере благодаря крупным государственным кредитам и дотациям, хотя и при этом фермерам приходится туго, хозяйства из года в год то продаются, то сокращаются, то снова восстанавливаются. Собственно, с узко коммерческой, прагматической точки зрения в этих хозяйствах нет особой нужды – из Сиэтла продукты доставляются буквально в одни сутки: овощи – в тот же день, когда были собраны с огорода, молоко – в день надоя, яйцо – чуть ли не из-под несушки. Но аляскинцы предпочитают местные продукты, которые обеспечивают 40–50% потребности крупных городов – Анкориджа и Фэрбанкса.

Фермеры стараются удешевить продукцию, повышая эффективность производства. Так, надои достигают 9,6–9,8 тыс. кг, что намного выше средних по США. И это – на суровом Севере; недаром якутские аграрники очень высоко ставят практику развития аляскинского животноводства в зоне вечной мерзлоты².

Делаются попытки разнообразить агропищевую промышленность: заводят пасеки, местный мед хорошо идет на рынках, придумали свою водку «Alaska», она доходила, между прочим, до Москвы.

А мы буквально в одночасье, прекратив дотации, разгромили сельскохозяйственные очаги в Норильске, Эвенкии, Магадане. Надо сказать, что сельское хозяйство как отрасль, напрямую зависящая от природных условий, на Западе, в частности в США с приходом Дж. Буша, пользуется огромной и растущей поддержкой государства, чтобы страна могла выстоять в конкуренции с другими странами, где климат лучше. Это, в общем, тот же принцип, который применяется к трудным в природном и общественном отношении ресурсным территориям в целом, как та же Аляска.

В странах Европейского Союза государства дотируют до 800 дол. на 1 га сельхозугодий, а в Финляндии, где, как и в России, до 70–80% полей находится в зоне рискованного земледелия, – 1200 дол. (это соответствует 60–70% себестоимости продукции). В России на все про все – 12,5 дол. (2001 г.)³. Сейчас, кажется, эта цифра чуть выросла, но в целом правительство, насколько можно судить по публичным выступлениям, не намерено серьезно поддерживать сельское хозяйство. Куда уж тут до Севера!

Положение коренных народов на Аляске, как и повсюду, – острая, до конца не решенная, может быть, вообще не решаемая проблема. Есть несколько путей эволюции их жизни, – трудносовмещаемых: сохранение традиционных занятий и исконной культуры; частичное отвлечение к новому; наконец, полная аккультурация, поглощение пришлым

² Миронова Н. А. Кормовая база животноводства Аляски. Якутск, 1989.

³ Завтра. 2002. № 27.

образом жизни. На Аляске, как и в большинстве других северных районов, выбрано нечто среднее, но этот путь требует большой внешней помощи. В России на это денег не хватает, в Америке они нашлись. Деньги эти обеспечили сносное существование аборигенов. Причем деньги идут не только из казны (в 1971–1990 гг. по специальному договору выплачено 1 млрд дол.), но и из сейфов компаний. Нефтяные фирмы, эксплуатирующие залежи на землях, принадлежащих туземцам, буквально возродили к жизни десять тысяч эскимосов (инуитов) арктического побережья. По оценке, эскимосским общинам перешло до 3–5% прибылей компаний, работающих на Прадхо-Бее.

Жизнь стала, конечно, лучше, хотя все еще далека от оптимума. В 1970 г. 41% аборигенов Аляски находились, по американским стандартам, ниже уровня нищеты, в 1990 г. все еще 23%, теперь несколько меньше. Уровень образованности повышается быстрее, чем планка благосостояния. В 1970 г. только 21% коренных жителей заканчивали среднюю школу, в 1990 г. – уже 62%.

Малые народы Аляски – на развилке. Одни из них больше других оказались верными традиционному образу жизни, они пытаются сохранить себя как этнос; другие сильно американизировались, до 20% их постоянно живут в крупных городах, они быстро прошли путь, как говорят американцы, «от интерната к Интернету». Первые живут хуже, чем вторые. Как надо, как лучше, – не знаю...

Сами американцы достаточно критично относятся к своим достижениям. Авторитетная комиссия, изучавшая в 1998–1999 гг. положение туземцев Аляски, заключила: «Какие слова мы бы ни произносили, характеризуя их жизнь, нет сомнения, что они находятся на грани выживания». Но чего стоит один тот факт, что за 30 лет (1970–2000 гг.) численность аборигенов Аляски увеличилась вдвое, их сейчас около 100 тысяч, столь большой прирост – вещь совсем не частая у древних малых народов, оказавшихся под пресом мощного пришлого этноса. Это заставляет положительно оценить многое в национально-этнической политике США на Севере.

Каковы же политико-экономические корни, внутренний финансово-экономический механизм всего того прогрессивного, что произошло и происходит на Аляске? Какова хозяйственная база этого процесса? Начну с того, что многие десятилетия основой экономики Аляски остаются сырьевые отрасли. Истощающиеся месторождения в районе Прадхо-Бей, вероятно, будут заменены или дополнены не менее крупными залежами на северо-востоке. Или залежами природного газа на арктическом побережье, что, впрочем, проблематично. Судя по всему, других самостоятельных товарных производств на Аляске пока не ждут.

Правда, как отмечалось, широкие масштабы приобрела сфера обслуживания. На Аляске, по данным на конец 90-х годов, в этой сфере занято свыше 87% активного населения, заметно больше, чем в среднем по США. Подавляющая часть этой сферы является, как пишут американцы, «сектором поддержки» базовых отраслей, и, следовательно, в финансово-экономическом отношении полностью зависит от этих отраслей, от них кормится.

Некоторая часть сферы обслуживания и доходов от нее связана с внешними источниками. Я имею в виду туризм: в сезон 1998–1999 г. Аляску посетили 1,4 млн туристов, которые оставили здесь около 1 млрд дол. Но как бы ни росли туристские потоки, никак нельзя рассчитывать на то, что Аляска может стать на путь некоторых государств Юго-Восточной Азии, карибских стран или Монако, живущих главным образом на доходы от «развлекательной» индустрии.

Так откуда же берутся средства, обеспечивающие стабильность экономики, очевидное повышение уровня жизни, сохранение социальных привилегий, средства, как видно из изложенного, немалые, а главное, непрерывно растущие? Если ответить кратко и иметь в виду последние 15–20 лет, то ответ будет таким: путем перераспределения получаемых базовыми, сырьевыми отраслями, точнее, их владельцами, прибылей.

Всего, по нашей оценке, на Аляске фирмы отчисляют в федеральную и региональную казну, а также на социальные

нужды по другим каналам (вспомним помощь коренному населению) 40–50%, а может быть и больше, своих доходов, что значительно выше, чем в других американских штатах, и тем более – в России. Мы уже видели, что доходы богачей на Аляске непрерывно падают.

Свидетельством роста участия фирм в финансах штата служит динамика структуры бюджета (таблица). Доля внутренних источников, как видим, значительно выросла при резком уменьшении доли федеральных дотаций.

Доходы штата Аляска на душу населения в 1965 г. и 1999 г.

Источник доходов	1965		1999	
	тыс. дол. на душу населения	%	тыс. дол. на душу населения	%
Федеральные дотации	1,6	55	1,5	17
Внутренние источники: налоговые и другие отчисления	1,3	45	7,4	83
Всего	2,9	100	8,9	100

Бремя помощи штату перемещается, таким образом, с федеральной казны на частные фирмы. Это вовсе не означает, что Вашингтон перестает активно заботиться о штате. Забота эта – в сохранении привилегий, в специальных программах и трансфертах, особенно в части развития инфраструктуры. Но новые веяния очевидны.

Центральные и региональные власти смогли убедить, а скорее всего, принудить фирмы к достойной плате за эксплуатацию природы, показав, что она справедлива, а главное, неизбежна. По существу, это та самая рента, о которой в России сейчас много говорят, но пока не очень продуктивно.

Еще в конце 70-х годов стало известно такое нововведение в экономике Аляски, как резервный кредитный фонд, создаваемый за счет отчислений от доходов добывающей промышленности, прежде всего нефтяной, его называли Постоянным, иногда именуют Перманентным фондом. Подоб-

ные фонды примерно в то же время возникли в других странах сырьевой специализации – Канаде, Кувейте, Объединенных Арабских Эмиратах, позднее – в Норвегии.

В 2001 г. в Постоянном фонде Аляски хранилось 28,6 млрд дол., в расчете на небольшое население – внушительная сумма.

Это довольно любопытное новое явление, остановимся на нем подробнее. По своему уставу Постоянный фонд не является казначейским, кассовым органом. Фонд в общем сберегательный, хотя в отдельных случаях и для определенных целей он может переводить деньги в традиционные кассы. Судя по всему, фонд должен стать помощником, главным образом, в кризисных ситуациях, а они на Аляске, как и в других периферийных моноотраслевых регионах, довольно часты. Вспомним депрессию 80-х годов, когда резко упали цены на нефть, и 25 тыс. человек потеряли работу. Потрясением была крупная авария танкера у берегов Аляски в марте 1989 г. В 1990–1999 гг. в связи с кризисностью ряда базовых отраслей и связанных с ними сфер обслуживания были потеряны 15,7 тыс. рабочих мест. Безработица на Аляске довольно высока, в январе 2001 г. по штату в целом она составила 7,8%, в глубинке – до 10–13%.

Можно предполагать, что во всех случаях финансово-экономических сбоев, при угрозе банкротств, сильной безработице, какой-то иной социальной или экономической напряженности фонд разными способами, прямо или косвенно, как-то помогает, выручает. По выражению аляскинских экономистов, в случаях «аварийных полетов» фонд обеспечивает «мягкую посадку». Однако главной статьей расходов фонда является ежегодная раздача населению депозитных процентов с основного его капитала. Это самая публичная, или, как теперь говорят, прозрачная его функция, которой на Аляске гордятся, в общем-то заслуженно.

В 2000 г. подушевая сумма дивидендов составила 1964 дол. в расчете на среднестатистическую американскую семью из четырех человек, что-то около 700 дол. в месяц. По нашим меркам – совсем неплохая добавка. Хороший пример прямого участия населения в доходах от эксплуатации

общенародного природного наследия – мечта восторженных левых экономистов. Есть отдаленное сходство с российскими ваучерами 1992 г. – только здесь все без обмана. Дивиденды составляют до 7–8% годового душевого дохода населения Аляски, который в 2000 г. равнялся чуть более 30 тыс. дол. Доля эта будет постепенно расти, к 2026 г., когда, по прогнозам, Постоянный фонд достигнет 75 млрд дол., она с учетом роста населения и доходов в целом может составить 15–16%.

В общем, совсем неплохо, но значение социального фактора в государственной финансово-экономической политике штата Аляска куда больше, оно не ограничивается дивидендами Постоянного фонда. Из денег, получаемых бюджетом штата от фирм (2,5 млрд дол. в 2000 г.), – доля расходов на социальные нужды намного больше, чем в других американских штатах.

Активизацию политики именно в этом направлении показывает факт создания в 2001 г. на Аляске общественного «Комитета 20», который занимается разработкой программ социального развития штата на ближайший двадцатилетний период. В его составе 15 спонсоров и 36 партнеров из числа деловых, научных, управленческих и общественных организаций. В 2002 г. комитет провел два широких публичных обсуждения своих дел, на январь 2003 г. намечено итоговое собрание. Формально объявленные им цели: «Выявить, каковы в целом жизненные устремления, жизненные ценности аляскинцев; что сделать для стабилизации экономики Аляски и повышения уровня жизни ее населения; что сделать для интенсификации системы образования; что сделать для сохранения окружающей среды и укрепления здоровья людей; что сделать для повышения участия населения в общественной жизни штата».

Удивительный пример социального развития территории, пример, если можно так сказать, накопительной экономики, рассчитанной, скорее, не на сегодняшний день, а на будущее. Вполне соответствует духу известной концепции устойчивого развития.

Аляска шла к новой модели давно. Уже 10–15 лет назад в иностранной печати появлялись материалы под таким аншлагом: «Аляска – самый социалистический штат Америки». Имея в виду Аляску, автор этих строк в 1994 г. опубликовал статью: «Капитализм и социализм: северный выбор»⁴.

В порядке контраста перескочим сразу на никак не социальные дела, которые вроде бы не оказывают прямого влияния на рассмотренные социальные процессы. Сейчас в районе Фэрбанкса (Форт-Грили) строится одна из двух главных баз в новой американской системе противоракетной обороны (НПРО). Это циклопическое сооружение, рассчитанное первоначально на 5 пусковых комплексов антиракет (с дальней перспективой увеличения их числа до 100–120), на несколько лет, видимо, до 2006 г., займет сотни, вероятнее, тысячи рабочих и обойдется (вместе со вспомогательными станциями на острове Кадьяк и Алеутских островах), по разным оценкам, от 20 до 30 млрд дол.

На Аляске, кстати, и без того давно существует мощный военный плацдарм. Россия в начале 90-х годов почти полностью ликвидировала на Северо-Востоке свои военные форпосты, США сделать это на Аляске не пожелали. Сейчас здесь две крупные военно-воздушные базы, армейская база, 54 других военных объекта, гарнизон в 20 тыс. солдат и офицеров; годовой бюджет – 1,5 млрд дол. Периодически, если не ежедневно, ведется воздушное патрулирование близ морских границ России.

«Военного населения», включая гражданский обслуживающий персонал и членов семей военнослужащих, в расчете на все население много больше, чем в других американских штатах. Расширяется и без того разбухшая сфера обслуживания, однако поступательный экономический рост старые и новые военные базы вряд ли могут обеспечить⁵. Вместе с тем новое широкое военное строительство на Аляс-

⁴ Агранат Г. А. Капитализм и социализм: северный выбор // США: экономика, политика, идеология. 1994. № 8.

⁵ Alaska Almanac. Facts about Alaska. 2000–2001. Свободная мысль – XXI. 2002. № 6.

ке настораживает: оно показывает усиление северного, то есть напрямую направленного против России, вектора внешней, точнее, военной, политики США, заставляет вспомнить «полярную экспансию» неприятных времен холодной войны.

Возвратимся к мирным делам. Поиску новых, оптимальных путей развития Аляски серьезно помогает наука. Институт социальных и экономических исследований при Университете Аляски известен глубокими аналитическими исследованиями и обстоятельной информационно-статистической службой. Вероятно, они если не инициировали, то, конечно, способствовали проведению радикальных экспериментов. Имена ведущих институтских ученых Моурхауза, Голдсмита, Фишера, Крузе, Горсача, Стейнера, Тассинга, Кнаппа, Хаскей, Лиск знают на других «северах», они много сотрудничали с магаданскими и дальневосточными учеными.

О стремлении максимально приблизить науку и ученых к насущным задачам общественного развития Аляски говорит факт поиска организационных форм сближения с системами образования и прямого учета мнений и интересов населения. Считается, что для слабо освоенных ресурсных регионов это новое направление особенно желательно. Создана специальная рабочая группа (Arctic Science Education, Fairbanks, 2002).

Профессор Виктор Фишер – не только известный ученый, но и выдающийся организатор, бывший сенатор от Аляски, пионер советско-американского научного сотрудничества на Севере, заложивший его основы еще в 1973 г. (автор этих строк был одним из первых представителей советской стороны). В знак признания заслуг Фишера в этом отношении в 1994 г. Российская экономическая академия имени Плеханова присудила ему звание почетного доктора.

Позволю себе предположить, что широкие горизонты научных исследований на Аляске и российско-американское научное сотрудничество способствовали появлению в аляскинской жизни чего-то если не прямо похожего на социалистическое, то, по крайней мере, отличного от капиталистического в узком смысле слова. Впрочем, заимствование

здесь обоюдное. Вышли совместные труды по теоретическим проблемам экономики северных территорий⁶. Р. Стейнер в мае 2001 г. читал доклад в Отделении экономики РАН в Москве. Сибирские ученые тщательно изучают «фондовый опыт» Аляски⁷.

Вообще же путь Аляски исторически не так уж нов. Она пошла по давно проложенной дороге государств так называемого «социального благоденствия», к ним относят скандинавские страны, прежде всего Швецию. Здесь, как известно, распространены распределительные экономические отношения, коллективистские тенденции, внерыночные связи, государственный патернализм⁸, частно-государственные кооперативные фонды.

В настоящее время во всем мире происходят довольно радикальные политико-экономические трансформации, значит, и с глобальных позиций аляскинские преобразования не должны казаться столь уж удивительными. Время господства незыблемых догм социально-экономического развития прошло. Вот слова одного из видных европейских политологов: «Сегодня европейцы выходят из забвения и обнаруживают, что оказались на незнакомой дороге. Что это за дорога? На каком ее участке они находятся? И куда она ведет?»⁹.

«Фундаменталисты» и «ортодоксы» любого направления в политической экономии давно не в моде. Все чаще говорят о целесообразности, правомерности, по крайней мере, возможности сохранения или внедрения заново моделей, схем, отдельных элементов, близких к социалистическим или социал-демократическим. Под флагом антиглобализма скрывается глубокое недовольство капиталистическим строем вообще. На этот счет есть немало российских и западных исследований.

⁶ Северная экономика и радикальная реформа. Американский опыт и российские реалии. Магадан, 1996.

⁷ Крюков В., Севастьянова А., Шмат В. Утопическая идея или реальная нужда? Новосибирск, 1997.

⁸ Патернализм (от лат. *paternus* – отцовский, *pater* – отец) – покровительство. Патернализмом в трудовых отношениях называют систему дополнительных льгот и выплат на предприятиях за счет предпринимателей.

⁹ Зидентоп Л. Демократия в Европе. М., 2001.

Выдающийся мыслитель покойный академик Н. Н. Моисеев в своей последней книге¹⁰ пишет о «компромиссе между свободой и равенством, который я хотел бы назвать социализмом – этой железной необходимостью (!) современности». Руководитель секции экономики Отделения общественных наук РАН академик Д. С. Львов: «Ничего – включая институты плановой экономики – не может быть заведомо отброшено в угоду “чистоте” антисоциалистической доктрины, так же как ничто – включая западные методы государственного прессинга экономики – не может быть принято только потому, что фактически применяется в рамках системы, альтернативной социализму». «Достаточно очевидно, что рыночная система хозяйства – не панацея». «Путь, избираемый Россией, должен быть иным, чем тот, по которому идет западная цивилизация сегодня».

Эта статья была почти готова, когда я получил книгу хорошо известного в Америке Уолтера Хикла, бывшего (два срока) губернатора Аляски, ряд лет состоявшего министром внутренних дел США (МВД там не полицейское ведомство, оно занято взаимоотношениями федерального правительства и властей штата, а также проблемами природопользования). Книга интересна уже самим названием, нелегко, впрочем, переводимом: «Кризис общественного наследия. Аляскинское решение»¹¹.

У. Хикл – признанный инициатор нового подхода к решению финансово-экономических проблем северного штата, один из основателей Постоянного фонда. В книге он подводит итоги и выявляет уроки развития Аляски за последние 20–30 лет. Многое из рассказанного выше – в значительной мере реализация идей и организаторской деятельности У. Хикла.

Вот как он описывает достигнутое: «Новая идея состоит в том, чтобы люди Земли сами владели наибольшей частью природного наследия. Наше будущее зависит от того, как мы используем это наследие, – для блага всех или для мень-

¹⁰ Моисеев Н. Н. Универсум. Информация. Общество. М., 2001.

¹¹ Walter J. Hickel. Crisis in the Commons. The Alaska Solution. Oakland, 2002.

шинства. Здесь, на Крайнем Севере, мы строим свое государство на основе этой концепции. Это – единственное такое государство в мире. Население Аляски через посредство своего правительства владеет большей частью природного богатства, земель, лесов, недр. Не используя при этом ни классический капитализм, ни социализм, мы проложили путь к процветанию, опираясь на общее владение ресурсами».

Звучит слишком патетически, может быть, все чуть преувеличено, – к этому нужно относиться снисходительно, понять чувства первооткрывателя. Один комментарий: преобразования на Аляске изначально проходили в условиях, в некотором смысле близких к социалистическим – лишь 1% (!) земель, недр, лесов находится здесь в частной собственности, что значительно меньше, чем в других штатах. Это явилось определенным залогом успешного проведения эксперимента; частники не имели возможности активно ему противодействовать. Вообще организация природопользования на Аляске заслуживает особого изучения¹²; сейчас, кстати, в связи с пересмотром его принципов в нашей стране это особенно актуально.

У. Хикл считает, что опыт освоения Аляски может стать моделью для многих стран и регионов, особенно тех, которые имеют сырьевую специализацию. Уже упоминалось о ряде стран, ставших на схожий с Аляской путь. Утверждается также, что по инициативе У. Хикла аляскинский опыт был учтен при развитии ирригационных систем в Непале, рыболовства в Турции, лесного хозяйства в Уганде.

Он слишком часто повторяет, что предлагаемая модель не является социалистической, настолько часто, что становится трудно ему верить. Его подводит издатель книги, который сказал в своем предисловии, что «автор делает трудный выбор между капитализмом и социализмом». Мы добавим: и идет по этому коридору не очень твердой походкой.

Заслуживает добрых слов гражданская, патриотическая смелость У. Хикла. По существу, губернатор-министр не побоялся принудить монополии щедро делиться своими при-

¹² Пахомов В. П., Кужелева О. Б. Недропользование на Аляске. Екатеринбург, 1994.

былями, полученными от эксплуатации общенародного природного богатства, с государством, с населением. У. Хикл признает, что монополии с их корпоративными заботами не могут всерьез задумываться о глубоких интересах Аляски. «Америка должна измениться», — заключает он в этой связи.

Особенно важно то, что У. Хикл делает ставку на региональные власти, в данном случае власти штата, как на организаторов получения и распределения собранных средств. Но совсем не в том смысле, что они становятся хозяевами, независимыми от федерального центра, а в том, что средства должны идти на укрепление штата, который в ресурсном и геополитическом отношении важен для всей страны.

Бывший губернатор известен как энергичный пропагандист Севера. Примечательный факт: как рассказывают, именно по его распоряжению флажки, вымпелы «Север — это будущее» разбрасывались на аэродромах, в гостиницах, на дорогах Аляски. Ему принадлежат слова: «Аляска, Север — это ребенок, который требует долгих лет неоплатного ухода, но, став взрослым, возместит кредит, если не родителям, то обществу». Речь идет о том, что на богатейшем Севере оправдан широкий, подчас нерыночный подход к эффективности, окупаемости долгосрочных капиталовложений. Справедливости ради должно вспомнить, что именно такой подход закладывали советские экономисты-североведы. Близкие суждения можно найти у упомянутого аляскинского экономиста О. Голдсмита, да и у других западных североведов. Группа датских ученых во главе с доктором Лизе Люк напрямую считает «плановую экономику» одним из возможных вариантов развития Гренландии.

В связи с этим У. Хикл допускает возможность осуществления грандиозных хозяйственных и научно-технических проектов, таких как строительство туннеля под Беринговым проливом, переброска части стока реки Юкон в засушливые районы юго-запада США, освоение альтернативных источников энергии — геотермальной, ветровой, приливной.

Это напоминает политику «общественных работ» президента США Франклина Рузвельта в годы великой депрес-

сии 1929–1932 гг. Рузвельт считал, что государство должно брать на себя роль спасателя бедствующих по тем или иным причинам территорий. Кстати, в 1935 г. в рамках программ помощи регионам 200 фермеров из сильно пострадавшего штата Миннесота были переселены на Аляску и явились основателями известных уже нам сельских хозяйств. Но для всего этого президенту пришлось буквально выбивать деньги у монополий.

У. Хикл видит определенные недостатки в решении финансово-экономических проблем северного штата. Недостатки, видимо, неизбежные. Бесплатная помощь государства притупляет инициативу людей, не способствует поиску новых сфер деятельности. «Публика смотрит на государство, – пишет он, – как на источник подачек, а не как на средство решения коллективных задач». Очень похоже на проблемы и Советского Союза, и постсоветской России.

У. Хикл, судя по всему, понимает, что ставка на деньги, финансы как на главный рычаг общественного прогресса, не очень надежна, даже опасна. Так ли уж хорошо держать замороженными миллиарды, не лучше ли вкладывать их в реальное производство? Как указывалось, через четверть века в Постоянном фонде будет сосредоточено 75 млрд дол. свободных денег, за это время он увеличится почти на 50 млрд, а заметного экономического роста Аляски не предвидится; более того, до 2010 г. ожидается спад. Таким образом, фонд составит восемь-девять, а то и больше, объемов валового продукта штата. Можно ли считать здоровым такое соотношение?¹³

Впрочем, это – одна из главных бед современной капиталистической экономики вообще: по чьему-то выражению, «финансово-информационная опухоль» покрывает метастазами весь экономический организм. Экономика действительно становится чем-то нереальным, виртуальным, накопленные миллиарды, триллионы долларов, евро, иен не имеют «обратной связи». По официальным подсчетам, валовой национальный продукт США лишь на 15% имеет обеспече-

¹³ Institute of Social and Economic Research. Riview. June, 2002.

ние в реальной экономике. Давно заметны признаки девальвации доллара как мировой валюты. Показательно, что даже при сравнительно небольших потрясениях на биржах, как это было в июле 2002 г., солидные обозреватели тут же пишут: «Экономика США вышла из-под контроля». Не обесценится ли когда-то аляскинский фонд?

Вернемся к У. Хиклу. Он неоднозначно подходит к сложной, противоречивой проблеме диверсификации экономики сырьевого региона. Автор считает, что Аляска сможет хорошо жить, оставаясь сырьевой территорией. Но из его строк следует, что хорошо бы все-таки расширить структуру хозяйства. Он рассказывает при этом об известной специалистам так называемой «голландской болезни», когда Нидерланды, увлекшись обилием долларов и гульденов, идущих с нефтегазоносных шельфов Северного моря, чуть не довели свою цветущую (в данном случае в буквальном смысле; как известно, цветы – немаловажная статья хозяйства в этой стране) экономику до кризиса.

Уязвимость аляскинской модели подтвердилась временем. Прототип Аляски – Швеция – переживает серьезные трудности как «государство социального благоденствия». Многие ее социальные достижения тускнеют, размываются, как считают специалисты, под натиском глобализационных процессов. Впрочем, уязвимость эта не объективного характера, она связана с эгоистической политикой США, продвигающих этот процесс в выгодных для себя направлениях.

* * *

Несмотря на зигзаги мнений, суждений, сомнений, опыт Аляски можно считать весьма поучительным примером освоения ресурсных регионов. Он показал возможность эффективного решения здешних политико-экономических, социально-экономических и социально-культурных проблем; в этом отношении он служит упреком России, недооценившей свою же, в недалеком прошлом социалистическую практику, которую Аляска подхватила. Он, этот опыт, показал, что не нужно слишком страшиться односторонне сырьевой специализации территории. Он показал, что дилемму

«власть и бизнес» надо категорически решать в пользу власти. И он же показал, что до сих пор окончательно не преодолены многие противоречия сложного процесса освоения северных ресурсных регионов.

Исключительное значение опыт Аляски имеет для решения проблемы ренты. Собственно, она составляет суть американской политики на этой территории, хотя публично, вероятно, по соображениям коммерческой тайны или иным, это не всегда подчеркивается. Впрочем, во многих документах и научных работах экономисты Аляски прямо называют «рентной».

Значение ренты для России куда больше, чем для США и Аляски. Хотя бы потому, что мы намного богаче. По последним подсчетам Д. С. Львова, природно-сырьевой потенциал нашей страны измеряется 320–380 трлн дол., на душу населения получается 2,5 млн дол., что, по разным оценкам, от 2–3 до 4–5 раз больше, чем в США. На Север приходится приблизительно 60–70% потенциала страны. Вообще-то оценки потенциала разными исследователями по разным методикам заметно расходятся, но по любому варианту цифры столь велики, что для наших рассуждений эта неувязка не имеет большого значения.

Сумма рентных платежей, которую можно было бы собрать на сегодняшнем уровне эксплуатации природного потенциала, составляет, по расчетной оценке, 129 млрд дол. в год – цифра, не требующая особых комментариев, она почти в 2 раза, если не больше, превосходит государственный бюджет России. Север, вероятно, мог бы вложить в эту сумму не менее 50–60 млрд дол.

Опыт Аляски очень важен в связи с высказываемыми нашими учеными, и прежде всего Д. С. Львовым, идеями «закрепления за обществом прав титульного, или верховного собственника национального имущества, в том числе и в первую очередь природных богатств. При этом должна быть установлена система социального дивиденда, механизма публичного управления общественными доходами, рентными платежами». Похоже на то, что делается на Аляске, на которую, кстати, академик часто ссылается.

Пока на фоне той же Аляски мы выглядим не очень привлекательно. Американцы видят в Аляске поступательно развивающийся регион, историческое звено непрерывно идущего цивилизованного процесса, мы стремимся получить богатства на Севере малой ценой, поступая как временщики. Как сказал А. Назаров, член Совета Федерации от Чукотского автономного округа: «Север для нас – это чековая книжка»¹⁴.

Итак, вот что происходит на нашем Севере: депопуляция территории; чуть ли не принудительное отселение «лишних» северян на «материк»; заброшенные поселки; ставка на освоение территории вахтовым методом; ликвидация значительной части социальных привилегий; резкое падение реальных доходов населения; крайне медленные темпы геологических и поисково-разведочных работ, значит, быстрое проедание старых запасов; разрушение многих отраслей хозяйства, особенно инфраструктуры; упадок Северного морского пути – нашей национальной гордости; постепенная потеря веками завоеванного мирового лидерства в исследовании Арктики; неразборчивость, недалководидность политики привлечения иностранного капитала к эксплуатации северных богатств; недостаточное внимание к Северу с позиций национальной безопасности страны, игнорирование угрозы внешней экспансии; невнятная, если не сказать недоброжелательная, по отношению к Северу государственная политика; связанное с этим усиление господства олигархов, подчинение ими государственной власти.

Все так, но, вероятно, давно пора перейти от критики к делу, прекратить ссылаться на то, что мы живем в «переходное» время, когда трудно-де принимать какие-то определенные решения. В позапрошлом веке по этому поводу писал поэт князь Петр Вяземский:

Идут ли впрок дела, иль плохо,
Успех, заминка ли в труде,
Все переходная эпоха
За все отвечает везде...
Как будто новая эпоха

¹⁴ Известия. 25 июня. 2002.

С небес сошла на нас врасплох.
Но со времен царя Гороха
Непереходных нет эпох.

В быстром и эффективном решении возникших проблем мы нуждаемся очень сильно. Наш Север для финансов и экономики России значит куда больше, чем Аляска для США. До 60–70% всех валютных поступлений страны идет за счет экспорта сырья и топлива с Севера. «Кормилец и пасынок» – лучше о Российском Севере не скажешь.

И вот еще что имеет прямое отношение к нашей теме. Некоторые теоретики постиндустриализма, и среди них авторы «теории догоняющего развития», считают, что природные ресурсы, территория перестают играть решающую роль в общественном развитии. Но это совсем не так! Новомодные теории эти не так уж безобидны, объективно вредны, они отвлекают от заботы о природных ресурсах, от проблем их рационального использования, от проблем ресурсных регионов.

Особенно досадно, что таким теориям косвенно помогают некоторые ученые, это главным образом географы, которые утверждают, что освоение Севера – скорее зло, чем добро. Я не вспоминал бы об этом, но не раз жестоко раскритикованные – от Москвы до Комсомольска-на-Амуре, они вновь добираются до высоких научных трибун (см. статью лидера «движения» Ю. Л. Пивоварова)¹⁵. По-прежнему призывают к «сжатию освоенной ойкумены». Звучит красиво, эпатажно, но на фоне того, что рассказано об Аляске, одном из северов, – выглядит просто не очень грамотно, если не сказать сильнее.

Великая наша матушка-природа не раз выручала старую Русь, выручала Советский Союз, выручит и Российскую Федерацию. Во всяком случае, богатейший природно-сырьевой потенциал поможет выстоять 15–20 лет, покауда страна прочно не станет на рельсы нового, научно-информационного общества. Таково мнение виднейших наших ученых; упомяну экономистов академиков Д. С. Львова и Н. П. Федоренко, председателя Сибирского отделения РАН геолога академика Н. Л. Добрецова.

¹⁵ *Мировая экономика и международные отношения*. 2002. № 4.

Уже раздаются голоса умных специалистов, например видного экономиста Г. К. Широкова¹⁶, не считающих, что постиндустриальное, информационное общество не имеет альтернативы, а старый индустриальный мир обречен. Кто знает, что через названные 15–20 лет преподнесет нам история...

В ответ на лозунги постиндустриализма известный историк и социолог А. С. Панарин, лауреат Солженицынской премии, пишет: «И вот теперь носители новой идеологии заявили большинству (советского народа), что созданная его руками индустриальная система является неправильной, неконкурентоспособной и должна быть демонтирована. Причем, как вскоре обнаружилось, все это делалось для того, чтобы объявить “совков” людьми второго сорта, для которых европейский прогресс – заведомо недоступное, господское дело»¹⁷.

Природа, ее ресурсы, ее территория – единственное, что не имеет ни подмены, ни замены. Особенно – территория. Вслед за Николаем Алексеевичем Некрасовым поблагодарим судьбу:

Все рожь кругом, как степь живая,
Ни замков, ни морей, ни гор...
Спасибо, сторона родная,
За твой чарующий простор!

В настоящее время, по надежным расчетам, 70–80% (!) национального дохода Российской Федерации формируется за счет природы. Нет у нас пока других возможностей компенсировать чудовищные потери, принесенные реформаторами. Только за первые четыре года своей работы они нанесли ущерб экономике, измеряемый в 3,5 трлн дол. Для сравнения: за все четыре года Великой Отечественной войны сумма потерь Советского Союза составила 375 млрд дол. А по объему валового внутреннего продукта на душу населения страна отброшена с первой десятки на 98-е место в мире¹⁸.

¹⁶ Широков Г. К. Парадоксы эволюции капитализма. М., 1998; Вестник РАН. 2002. № 2.

¹⁷ Панарин А. С. Православная цивилизация в глобальном мире. М., 2002.

¹⁸ «Свободная мысль – XXI». 2002. № 7.

А. С. Панарин уверяет, что Россия возьмет реванш в XXI в. и войдет в число самых передовых стран. И произойдет это исключительно благодаря богатейшим природным ресурсам и огромной территории¹⁹.

Эту «российскую инициативу» поддержит, должен поддержать, Север, главная кладовая страны и крупнейший ее территориальный полигон. В освоении Севера по масштабам достигнутого американцы не могут соперничать с русскими, прошедшими многовековой, многотысячеверстный путь по северному периметру обитаемой суши – от Скандинавии до Канады! Американцы пришли на Север чуть более ста лет назад, да и то на плечах русских, заложивших первые камни цивилизации на Аляске.

Напомним: русские появились на берегах Аляски в 30-х годах XVIII века, с 1780 по 1867 гг., до её продажи США Аляска была официальным владением Российской Империи, и называлась она тогда Русской Америкой. Несмотря на свою малочисленность, русские не только заготавливали пушнину и меха – это был основной источник доходов казны, они создали многоотраслевое хозяйство: добывали железо и медь, открыли золото и уголь, экспортировали такой минерал, как лед, в жаркую Калифорнию, разводили скот, выращивали овощи, строили корабли. Это были замечательные страницы русской истории, любопытных отсылаю к описаниям того героического времени²⁰.

Этот давний опыт освоения далеких земель, опыт Аляски, сохранил свое значение; оптимальных решений, как мы видели, до сих пор не нашли, их ищут. Ни одна территориальная потеря не сохранила столь долгую и, хочу подчеркнуть, очень чувствительную память россиян. О печальной судьбе Русской Америки, о том, была ли оправданна её продажа, о характере освоения этой территории русскими

¹⁹ Панарин А. С. **Реванш истории: российская стратегическая инициатива XXI века.** М., 1998.

²⁰ Федорова С. Г. **Русское население Аляски и Калифорнии. Конец XVIII века – 1867 год.** М., 1971; **История Русской Америки.** Т. I–III. М., 1997–1999; **Русская Америка: По личным впечатлениям мессенеров, землепроходцев, моряков, исследователей и других очевидцев.** М., 1994.

людьми, об их отношениях с аборигенами продолжают спорить учёные. Аляску часто поминают с высоких трибун, вплоть до трибун Федерального собрания.

«Наша» Аляска вроде бы бросила нам социальный и экономический вызов. Мы должны принять этот вызов и достойно ответить на него. По всем статьям, как мы видели, реванш Российского Севера необходим, закономерен и справедлив!

И как бы тут не стыло днище,
Как на ветру ни свищет снег,
А Север все чего-то ищет,
Он все в пути,
Который век!

(Сергей Островой)

* * *

При написании статьи меня не оставляли сомнения по двум причинам.

Первая причина: практически все регионы и страны, мир в целом стоят на политическом и социально-экономическом распутье. На распутье находится и вся общественная жизнь планеты – это хорошо известно. Вторая причина: географическая наука, география – до сих пор методологически, методически не совсем сложилась, окончательно не устоялась; в некоторой степени спорно и её место в школе. Дискуссии продолжаются. К примеру, давно высказываемые мною взгляды о желательности серьезной «экономизации» и «социологизации» географии продолжают получать сторонников, упомяну ростовского географа А. Г. Дружинина, выступившего со специальной работой по этому поводу²¹.

Считаю важным показать, что понимание причин территориального разнообразия общественной жизни невозможно без глубинного, всестороннего анализа. Анализа, часто далеко уходящего от методов географических исследований, которыми ограничивались несколько десятилетий назад.

²¹ География и экономика: актуальные проблемы соучастия. Ростов-на-Дону, 2000.

Реформы тяжелым катком прокатились по социально-экономическим и культурным традициям коренных малочисленных народов Севера. К ним относятся народы, проживающие на территориях традиционного проживания своих предков, сохраняющие самобытный уклад жизни.

В Российской Федерации в настоящее время проживает 30 коренных народов общей численностью около 200 тыс. человек, что составляет менее 2% общей численности населения

связанные с переводом кочевого населения на оседлый образ жизни, коренной ломкой хозяйственного и бытового уклада, нарушением системы традиционного воспитания детей, преобразованием индивидуальных хозяйств в совхозы и переселением коренных народов в более крупные населенные пункты.

Негативные процессы крайне усилились в период перехода страны к рыночным отношениям и привели к разрушению хозяйственных основ их жизнедеятель-

Малые народы Севера под тяжелым катком реформ

В. ВЛАСОВ,
Москва

Севера. Коренные народы традиционно являются кочевыми, полукочевыми и сельскими жителями (около 75% проживает в сельской местности).

В 50–70-е годы XX в. государственная поддержка охватывала практически все стороны жизнедеятельности коренных народов. За этот период была создана экономическая основа и система сбыта продукции традиционных отраслей хозяйствования, у 26 коренных народов появилась письменность, развивалась сфера образования и культуры.

Вместе с тем в эти годы были допущены серьезные ошибки,

и катастрофическому снижению уровня жизни.

Нельзя сказать, что в новых условиях ничего не делалось для устранения негативных явлений. За последнее время введены в действие: Федеральный закон «О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации» от 30 апреля 1999 г. № 82-ФЗ; Федеральный закон «Об общих принципах организации общин коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» от 20 июля 2000 г. № 104-ФЗ; Федеральный закон «О территориях традиционного природопользования корен-

© ЭКО 2003 г.



ных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» от 7 мая 2001 г. № 49-ФЗ.

В 1991–1995 гг. принимались государственные программы развития экономики и культуры этих народов. Их продолжением стала федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие коренных малочисленных народов Севера до 2000 года».

Итоги выполнения программ показывают, что их реализация несколько сдерживала кризисные явления в экономике и социальной сфере коренных народов. Вместе с тем в условиях жесткого дефицита бюджетных средств многие запланированные мероприятия так и остались на бумаге.

К важнейшим хозяйственным проблемам, требующим безотлагательного решения, относится прежде всего развитие традиционных отраслей хозяйствования (оленьеводства, охотничьего и морского зверобойного промыслов, рыболовства и др.), которые не выдерживают рыночной конкуренции и переживают глубокий кризис. Из-за отсутствия предприятий по комплексной переработке сырья и продукции традиционных отраслей хозяйства и роста тарифов на транспортные услуги значительная часть продукции традиционных отраслей и промыслов не доставляется в места потребления и не может быть реализована.

Убыточным стало даже оленьеводство, рассматривавшееся ранее как одна из самых доходных отраслей. Практически уничтожено племенное ядро оленье-

го стада, а от поголовья оленей уровня 1990 г. осталась только половина.

В кризисе и морской зверобойный промысел. В настоящее время добыча морского зверя ведется в незначительных объемах. Клеточное звероводство также находится в состоянии острого кризиса, связанного в основном с нехваткой и резким подорожанием кормов и падением цен на продукцию звероводства. За последние годы улов рыбы в районах проживания коренных народов сократился почти вдвое, что в основном связано с несоблюдением требований рыболовства и отсутствием рынка сбыта.

Страшный удар по экологическому балансу территорий проживания коренных народов наносит непродуманное промышленное освоение Севера. В результате окружающая среда загрязняется отходами нефтяных и газовых промыслов.

Почему новые «нефтяные короли» так наплевательски относятся к заповедным местам, к легко уязвимой северной природе, которая дает все для проживающих в этих местах людей? Вытаптывая пастбища, вырубая леса, отравляя реки и озера, они тем самым лишают коренные народы единственного источника удовлетворения жизненных потребностей. С горечью приходится признать, что это допускает наше демократическое социальное государство.

Если вспомнить историю, то такого не позволяла себе царская Россия. В XIX в. был принят закон, который закреплял за коренными народами их тер-

ритории, и никому тогда не было позволено вламываться «со своим уставом в чужую церковь».

В последние годы наблюдается резкое снижение занятости коренных народов и, как следствие, уровня их жизни. Их денежные доходы в 2–3 раза ниже среднероссийского показателя, а безработица превышает все разумные пределы. Имеются большие задолженности по выплате заработной платы. Причем работодатели нашли оригинальный способ не выдавать заработную плату деньгами. Вместо них работникам предлагается все, что имеется в излишке у работодателя, который на вопрос – почему нарушаете Трудовой кодекс РФ – отвечает, что я это делаю, проявляя отеческую заботу о людях, ведь если им выдать зарплату деньгами, то они ее пропьют и ничего не принесут в семьи.

Нищенское существование коренного населения особенно контрастирует с уровнем жизни работников, которые осваивают недра. Например, средняя оплата труда у нефтяников Ханты-Мансийского округа превышает 15 тыс. руб. в месяц, что почти в десять раз выше средней заработной платы аборигенов. Тут невольно вспомнишь Саудовскую Аравию, где местное население продуманно воспользовалось богатыми нефтью недрами и достигло высочайшего уровня жизни. Вот бы так нашим коренным народам.

Особенно тяжело ветеранам-аборигенам. Размер пенсии составляет 26% прожиточного минимума. Абсолютное большинство коренных народов живет за чер-

той бедности, которая сродни нищенскому существованию забытых судьбою африканских племен. С той разницей, что у последних круглый год лето, а на Севере – 10 месяцев зима.

Все это приводит к ухудшению здоровья. Средняя продолжительность жизни коренных народов крайне низкая. До пенсионного возраста доживает только 8,5%, а показатели заболеваемости в 1,5 раза выше среднероссийских.

Наблюдается также снижение уровня общего и профессионально-технического образования. Около половины представителей этих народов имеют только начальное и неполное среднее образование, а каждый пятый не имеет даже начального образования.

Такая катастрофическая ситуация требовала принятия неотложных мер. Ждали, когда появится программа, под которую будут выделяться средства. Наконец, 27 июля 2001 г. правительство Российской Федерации утвердило Федеральную целевую программу «Экономическое и социальное развитие коренных малочисленных народов Севера до 2011 года», как сказано в ней, «В целях защиты прав коренных малочисленных народов Севера на социально-экономическое и культурное развитие, а также содействия реализации их экономических, социальных и этнокультурных задач».

Основные цели программы – создание условий для перехода коренных народов к устойчивому развитию на принципах самообеспечения на основе комплексного развития традиционных

отраслей хозяйствования, их ресурсной и производственной базы, духовного и национально-культурного развития, повышения уровня образования, профессиональной подготовки, обеспечения здоровья коренных народов.

В программе выделены такие главные направления. Во-первых, воссоздание традиционного хозяйственного уклада коренных народов и комплексное развитие хозяйственно-экономической структуры на территориях их проживания при сохранении экологического баланса. Предусматривается развитие традиционных отраслей хозяйствования – оленеводства, рыболовства, охотничьего и морского зверобойного промыслов и других видов деятельности, а также развитие производственной базы переработки сырья и продукции традиционных отраслей хозяйствования.

Во-вторых, мероприятия коснутся решения таких проблем, как социальная защита коренных народов, совершенствование системы социальных льгот и гарантий, в том числе предоставляемых в процессе трудоустройства, повышение уровня образования, получение (приобретение) жилья, оказание медицинской помощи; развитие профессиональной ориентации и психологической поддержки коренных народов с учетом этнических, социальных и культурных особенностей; повышение профессиональной и трудовой мобильности коренных народов, формирование системы подготовки и переподготовки национальных кадров, содействие занятости.

Предусматривается реконструкция и строительство школ на

18,4 тыс. мест и дошкольных учреждений на 8,8 тыс. мест. Намечено создание кочевых школ и классов (8-летних и начальных школ в малых селах, малокомплектных начальных школ на вновь организуемых факториях и возрождаемых поселениях (общинах), кочевых классов, семейных школ в тундре на базе школ-интернатов).

В-третьих, развитие системы здравоохранения и повышение уровня медицинского обслуживания на территориях проживания коренных народов; развитие системы социально-бытовых и коммунальных услуг, торговли и общественного питания, улучшение обеспечения коренных народов продовольствием и товарами первой необходимости; строительство стационарного и передвижного жилья, улучшение жилищных условий; мониторинг и охрана окружающей среды, восстановление природно-биологических ресурсов и сохранение экологического равновесия на территориях проживания коренных народов, рациональное использование и охрана земельных ресурсов, расширение природоохранных территорий и заповедных зон с учетом традиционного природопользования и хозяйственной деятельности этих народов. Намечено строительство больниц более чем на 2,8 тыс. мест.

В-четвертых, восстановление закупочно-заготовительной и снабженческо-сбытовой системы районов проживания коренных народов, развитие факторийных форм торговли и товарообмена, создание рынков сбыта продукции собственного изготовления, снижение зависимости от завоза про-

довольствия; развитие местной финансово-кредитной и инвестиционной инфраструктуры, формирование благоприятного инвестиционного климата, снижение инвестиционных рисков, создание системы гарантий; повышение роли органов местного самоуправления в организации инвестиционного процесса в районах проживания коренных народов.

Стоимость программы – 2,7 млрд руб. Много это или мало? Если учесть, что численность коренных народов составляет 200 тыс. человек, то в среднем на каждого жителя приходится чуть больше 1 тыс. руб. в год. Это немного, тем более

что предыдущее десятилетие государство оставило коренные народы в одиночестве выживать в условиях шоковой терапии.

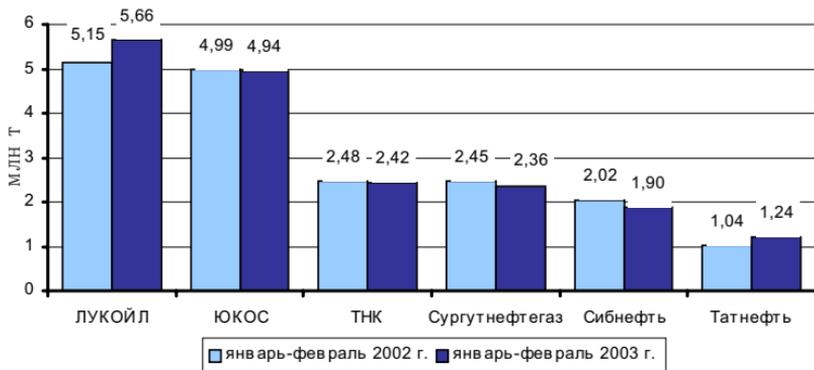
Данные проблемы беспокоят не только Россию. 26–28 мая 2003 г. их предполагают обсудить на Первом всемирном форуме предпринимателей – представителей малых коренных народностей в Торонто (Канада). Проблема выживания малых народностей напрямую зависит от успехов мирового бизнеса. Поможет ли он этим меньшинствам или правильнее будет предоставить эту возможность им самим?

«ЭКО»-ИНФОРМ

Нефтяной комплекс России в I квартале 2003 г.

В январе-феврале 2003 г. первичная переработка нефти в России составила, по данным Госкомстата, 30,6 млн т, что на 3,6% больше по сравнению с январем-февралем 2002 г.

Первичная переработка нефти крупными нефтяными компаниями России в январе-феврале 2002 и 2003 гг.



Источник: Минэнерго РФ, Госкомстат РФ, Интерфакс, расчеты РЭО.

Источник: Вестник Русского экономического общества. 2003. Вып. 82 // www.ress.ru

Рыночная экономика плюс административный ресурс

Практика реализации концепции
развития торговли города

Ю. Л. АЛЕКСАНДРОВ,
Красноярск

При реструктуризации экономики торговли занимает особое место: здесь переплетаются экономические интересы производителя, посредника и потребителя, устанавливаются и реализуются многочисленные связи, соединяются спрос и предложение.

Концепция развития торговли должна включать четко прописанные цели, задачи и функции системы государственного регулирования; принципы и условия привлечения иностранного капитала, меры по борьбе с теневым оборотом...¹ Важно учитывать не только сегодняшнее состояние торговли, ее особенности и тенденции развития, но и сформулировать общие стратегические контуры макроэкономической политики.

Концепция развития торговли в Красноярске до 2005 г.² содержит меры, направленные на создание условий и механизмов для развития всех форм торговли и хозяйственных связей с местными и отечественными производителями. Цель – наполнение рынка современными высококачественными товарами и услугами, достижение на этой основе роста занятости, доходов и благосостояния населения. Реализация концепции, в частности, позволит полнее использовать возможности малого и среднего бизнеса, который наиболее развит именно в торговле.

¹ Греф Г. О. Вступительное слово Г.О. Греф//Вестник Российск. гос. торгово-экон. ун-та: Науч. журнал (Спец. выпуск); РГТЭУ. М., 2002. С. 7.

² Концепция развития торговли в Красноярске до 2005 г. Красноярск, 2001.



Все, что происходит на потребительском рынке рыночных регионов, имеет специфику, которую следует анализировать и учитывать. Например, распределение общего объема розничного товарооборота по формам продаж имеет следующую особенность: наибольшая доля в целом по Российской Федерации приходится на вещевые, продовольственные и смешанные рынки – 30,0%³. В Красноярске преобладает розничная продажа товаров субъектами малого предпринимательства – 45,6%⁴. В целом же структура розничного товарооборота отражает особенности розничной торговли (рис. 1).

Российская Федерация	Организационные формы торговли	Красноярск
18,0	Крупные и средние организации розничной торговли	9,6
28,0	Субъекты малого предпринимательства розничной торговли	45,6
30,0	Вещевые, смешанные и продовольственные рынки	28,1
11,0	Крупные и средние неторговые организации	13,2
13,0	Субъекты малого предпринимательства других отраслей	3,5

Рис. 1. Распределение розничного товарооборота по формам торговли в России и Красноярске в 2001 г., %

Отметим, что на потребительском рынке Красноярска наметилась тенденция снижения значимости вещевых, продовольственных и смешанных рынков в общем объеме розничного товарооборота. В 2001 г. доля этой формы розничной продажи уменьшилась на 8,0%. Тем не менее этот вид доведения товаров до населения остается востребованным, так как рынки предлагают потребителю товары по низким

³ Интернет в цифрах и фактах //Электронный статистический бюллетень. 2001. Вып. 19. (<http://lestat.narod.ru/larhiv/lestat22.htm>)

⁴ Итоги развития потребительского рынка, сферы услуг, пищевой и перерабатывающей промышленности г. Красноярска в 2001 г. Красноярск, 2002. С. 8.

ценам. Кроме того, в этом секторе торговли задействовано 12000 рабочих мест.

С развитием материально-технической составляющей инфраструктуры потребительского рынка он становится доступнее и цивилизованнее.

Исследование состава субъектов потребительского рынка в Красноярске (2000–2001 гг.) показало увеличение числа предприятий стационарной розничной торговли на 14,9%; предприятий массового питания – на 7,5%. Более чем в два раза увеличилось число малых производственных цехов, что обусловлено недостаточностью объемов местного промышленного производства продуктов питания.

Администрация города, понимая важность насыщения рынка качественными продуктами общественного питания, обеспечивает постоянное взаимодействие с центральной группой районов Красноярского края. В рамках соглашения о сотрудничестве сельским товаропроизводителям оказывают поддержку в возделывании и уборке урожая, организации и развитии мелкорозничной торговой сети по сбыту сельскохозяйственной продукции. На территории города сформировано 115 зон торговли для сельских товаропроизводителей, на 11 городских рынках выделены торговые места. Кроме этого в течение 2001 г. в городе работало более 100 торговых точек, где сельские производители предлагали горожанам продукцию собственного производства по ценам на 20–25% ниже, чем в стационарной торговой сети.

Другой источник увеличения товарного предложения, а соответственно, и решения задачи обеспечения прав горожан на безопасность и качество товаров и услуг, – предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. Достаточно устойчивая тенденция формирования торговых сетей пищевых и перерабатывающих предприятий – еще одна особенность потребительского рынка Красноярска.

Наиболее развитую сеть фирменных магазинов в городе имеют открытые акционерные общества «Пикра» (пиво и прохладительные напитки) – 32 магазина; «Краскон» (кондитерские и макаронные изделия) – 19; «Зубр» (мясные и колбасные изделия) – 10; «Красноярский хлеб» (хлеб, хле-

бобулочные и кондитерские изделия) – 34; «Милко» (молоко и молочная продукция) – 8 магазинов. Динамика объема продукции, реализованной через собственную фирменную сеть этих предприятий, представлена на рис. 2.

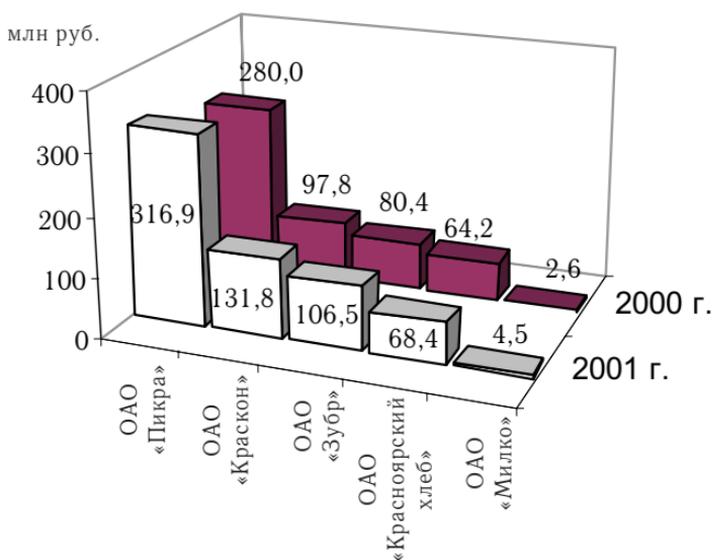


Рис. 2. Объем реализации продукции через собственную торговую сеть предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности Красноярска, 2000–2001 гг., млн руб.

Число малых производственных цехов возросло за 2001 г. с 70 до 158. Основная часть цехов – 64 – специализируется на производстве хлеба и хлебобулочных изделий, 14 выпускает кондитерские изделия, 14 – мясные изделия и полуфабрикаты, 12 – колбасные изделия. Уже тот факт, что в условиях жесткой конкуренции с предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности количество цехов не только не снижается, а значительно возрастает, свидетельствует о наличии в городе условий для развития малого предпринимательства в этом секторе потребительского рынка.

Процесс сопровождается качественными изменениями в структуре розничной торговой сети (рис. 3).

Как видим, в стационарной торговой сети города преобладают павильоны и киоски, а современные торговые предприя-

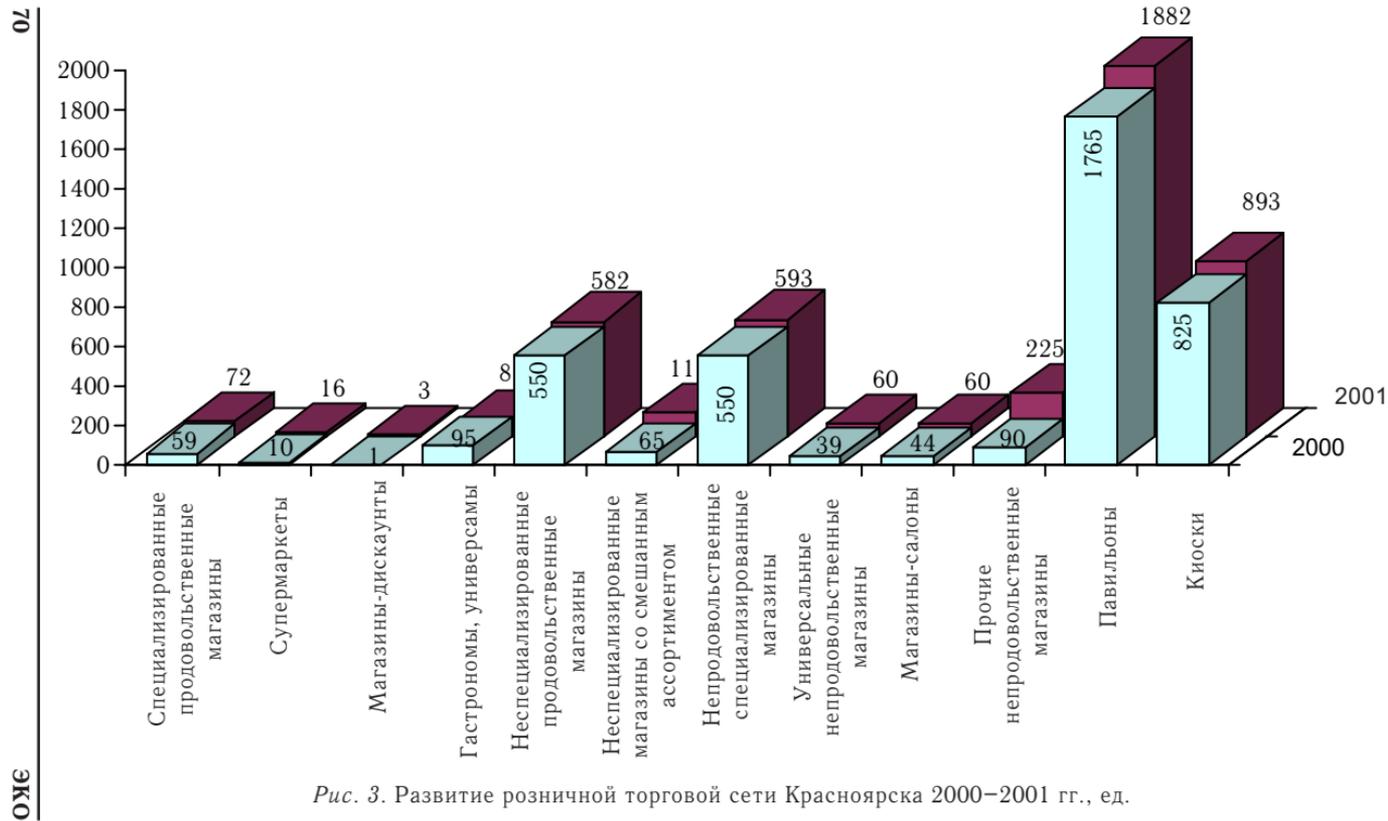


Рис. 3. Развитие розничной торговой сети Красноярска 2000–2001 гг., ед.

тия, предлагающие покупателям полный комплекс услуг, составляют незначительную долю. Муниципальная власть не оставила без внимания этот факт: в 2001 г. введены 444 предприятия розничной торговли, из которых 59% – специализированные и универсальные магазины. Доля павильонов и киосков тем не менее снижается медленно.

О развитии сети предприятий массового питания говорят следующие данные. За 2001 г. в городе было открыто 63 предприятия питания, введено в действие 2627 мест. Число кафе и закусочных увеличилось на 16,7%. В структуре предприятий массового питания, открывшихся в 2001 г., 47,6% приходится на кафе; 15,0% – на закусочные; 12,7% – на бары.

Следовательно, предпочтение отдается тем предприятиям, которые позволяют эффективнее и быстрее получить отдачу от вложенных средств. Новых предприятий массового питания, имеющих социальную направленность, – столовых учебных заведений, промышленных предприятий, учреждений – вводилось гораздо меньше.

Уже первый опыт реализации концепции развития торговли Красноярска дал определенные социально-экономические результаты. Среди них необходимо выделить внедрение (за счет бюджета города) многофункционального оборудования в процессе индустриализации питания школьников. В результате школьным питанием охвачено 85% детей, товарооборот вырос в 1,5 раза. Развернута также сеть магазинов-дискаунтов для обслуживания малообеспеченных категорий горожан и прежде всего пенсионеров. В связи с чем число работников, занятых в торговле и общественном питании, достигло 70 тыс. человек. При этом численность работников розничной торговли за 2001 г. увеличилась на 17%, системы массового питания – почти на 10%, обслуживания – на 33%. Приведенные цифры свидетельствуют, что даже в условиях инвестиционного голода в Красноярске сформирован и развивается механизм поддержки малого и среднего бизнеса на потребительском рынке, основанный на сочетании преимуществ рыночной экономики и административного ресурса муниципальной власти.

В статье описаны становление, развитие и современное состояние банковской системы Алтайского края, проанализированы проблемы и задачи, стоящие перед кредитными организациями региона. Статья будет интересна работникам банковской сферы, предпринимателям, экономистам.

Развитие банковской сферы Алтайского края в 1992–2002 гг.

В. В. ЗЕМСКОВ,
кандидат экономических наук,
начальник Главного управления ЦБ РФ по Алтайскому краю,
Т. А. САЗОНОВ,
кандидат экономических наук,
начальник сводно-экономического управления
Главного управления ЦБ РФ по Алтайскому краю

Формирование банковской системы края

Банковская система Алтайского края складывалась в начале 90-х годов прошлого столетия в рамках законодательно утвержденной двухуровневой модели. На базе Алтайской краевой конторы Госбанка СССР и ее районных отделений были образованы Главное управление Центрального банка РФ по Алтайскому краю и сеть из 51 его расчетно-кассового центра в городах и районах края. При создании второго уровня банковской системы активизировался рост самостоятельных коммерческих банков: 1990 г. – 2, 1991 – 1, 1992 – 11, 1993 – 4, 1994 г. – 8. В первую очередь были образованы коммерческие банки на базе бывших специализированных банков. Наряду с ними создавались новые паевые и акционерные банки, учредителями которых выступали предприятия и организации, а также физические лица. Практически все банки локализованы в трех крупных промышленных центрах Алтайского края: в Барнауле (административном центре края) – 19, в Бийске – 4, в Руб-

© ЭКО 2003 г.



цовске – 2. Всего один банк был создан в районном центре, но и он позже был переведен в Барнаул. На этом процесс создания новых банков прекратился; в 1997 г. в край был переведен еще один банк из районного центра Республики Алтай. Таким образом, в середине 90-х годов в крае было зарегистрировано 27 самостоятельных коммерческих банков с совокупным уставным капиталом свыше 50 млрд руб., имевших различную организационно-правовую форму и объемы капитала в широком интервале – от 100 млн до 10 млрд руб.

Параллельно, с небольшим временным лагом, создавались новые филиалы коммерческих банков, головные учреждения которых зарегистрированы за пределами края: 1990 г. – 1, 1991 – 2, 1992 – 2, 1993 – 7, 1994 – 7, 1995 – 7, 1996 – 2, 1997 – 2, 1998 – 1, 1999 г. – 4. Филиалы открывали, прежде всего, московские банки, но наряду с ними работали филиалы банков Иркутска, Новосибирска, Горно-Алтайска. Особую роль в крае играла сложившаяся ранее филиальная сеть двух московских банков – Сберегательного и Агропромбанка – также прошедших реорганизацию в начале 90-х годов и имевших практически во всех районах края (свыше 60) свои филиалы или отделения.

В первой половине 90-х годов, в период либерализации цен, высоких темпов инфляции, падения производства в реальном секторе экономики, формировавшаяся банковская система в значительной степени была связана с распределением и использованием централизованных кредитных ресурсов для экономики, выделенных Центральным банком в 1992–1994 гг. коммерческим банкам, которые за счет этих ресурсов непосредственно кредитовали предприятия и организации. Такая ресурсная подпитка в сочетании с высоким уровнем инфляции позволяла большинству коммерческих банков обеспечивать свое существование без особых усилий за счет причитающейся процентной маржи.

Привлечение вкладов населения

В 1995 г. начался новый этап деятельности банковской системы. Отказ Банка России от прямого централизованно-

го кредитования в связи с его низкой эффективностью заставил многие коммерческие банки более активно заняться поиском дополнительных источников ресурсов, как собственных, так и заемных. Естественно, одним из них стали денежные средства населения.

Несмотря на все «катаклизмы» переходного периода, население продолжало вкладывать средства в банки в целях их сбережения и накопления. В Алтайском крае пик активности самостоятельных банков по привлечению вкладов населения приходится на 1995 г., при этом остатки средств на счетах граждан практически удвоились. Однако в филиалах банков из других регионов на начало 1995 г. остатки средств граждан уже составляли сумму, в 4 раза превышающую сумму в самостоятельных коммерческих банках, и далее процесс шел с ускоренным опережением. Кризисная ситуация 1998 г. только усилила эту пропорцию в пользу филиалов банков из других регионов, прежде всего, Сберегательного банка РФ (рис. 1).

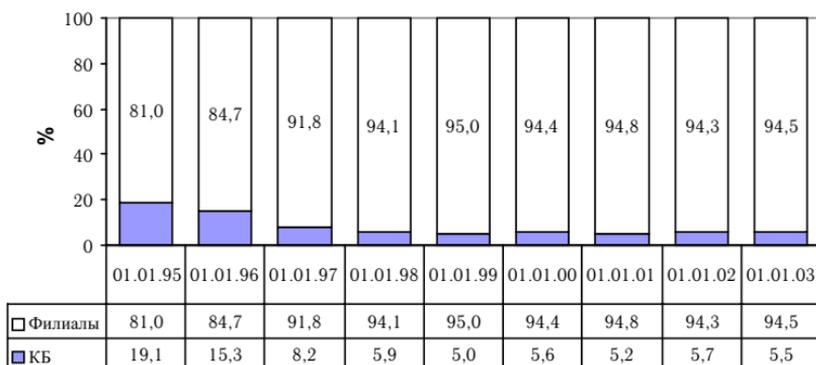


Рис. 1. Структура остатков вкладов в коммерческих банках крае и филиалах иногородних банков, расположенных в Алтайском крае, %

Одним из факторов такой тенденции стал начавшийся в крае с 1995 г. процесс отзыва лицензий у самостоятельных коммерческих банков: в 1995 г. – у 3, в 1996 г. – у 5, в 1997 г. – у 2, в 1998 г. – у 7.

Состав филиалов банков из других регионов за рассматриваемое десятилетие также претерпел существенные из-

менения. Достаточно драматично, особенно для клиентуры районов края, проходил процесс реорганизаций и преобразований Алтайского регионального филиала (АРФ) Агропромбанка РФ и Алтайского банка Сбербанка РФ.

АРФ Агропромбанка РФ с 1997 г. стал региональным филиалом банка «СБС-АГРО», имевшим развитую сеть районных подразделений по всему краю. После августовского кризиса 1998 г. и отзыва лицензии у «СБС-АГРО» эта сеть была ликвидирована. В настоящее время в крае работает филиал «Россельхозбанка», не имеющий пока сети подразделений в районах края. Существенно сократилось в крае и число универсальных филиалов Алтайского банка Сбербанка РФ (до 25), но была организована сеть новых форм подразделений – дополнительных офисов (48 из общего числа 92 действующих) и операционных касс (693 из 738 действующих) в городах и районах края.

Таким образом, в Алтайском крае из 14 зарегистрированных на 1 января 2003 г. самостоятельных кредитных организаций действующими являются 9; у трех банков отозваны лицензии. Филиальная сеть включает: 13 филиалов самостоятельных коммерческих банков, в том числе один за пределами края; 39 филиалов иногородних банков, из них 36 филиалов московских коммерческих банков, 3 являются филиалами банков Новосибирска, Улан-Удэ и Уфы. Из 36 филиалов московских коммерческих банков 25 – филиалы Сберегательного банка РФ.

Либерализация внешних отношений с мировой финансовой системой привела к возникновению в стране растущих потоков свободно конвертируемой валюты (СКВ), в первую очередь, долларов и немецких марок (в конце рассматриваемого периода – евро). Поскольку операции с валютой лицензируются, не все кредитные организации края сумели получить соответствующую лицензию в начале 90-х годов, затем требования по ее получению Банком России были существенно ужесточены. Объем потока СКВ существенно увеличился к середине 90-х годов, и эта тенденция сохранилась в последующий период – за вторую половину десятилетия он увеличился в 15–20 раз. И здесь филиалы

московских банков, которым делегируются полномочия на основе лицензий головных организаций, оказались в выигрыше (рис. 2–3).

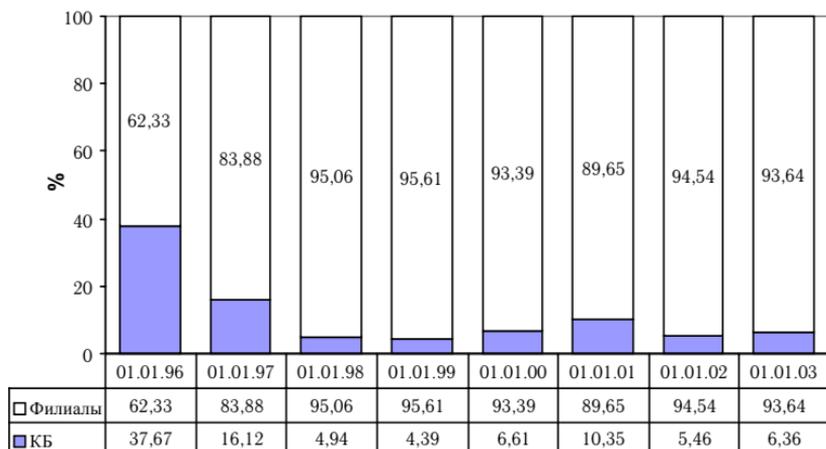


Рис. 2. Структура привлеченных валютных средств в коммерческих банках и филиалах иногородних банков, расположенных в Алтайском крае, %

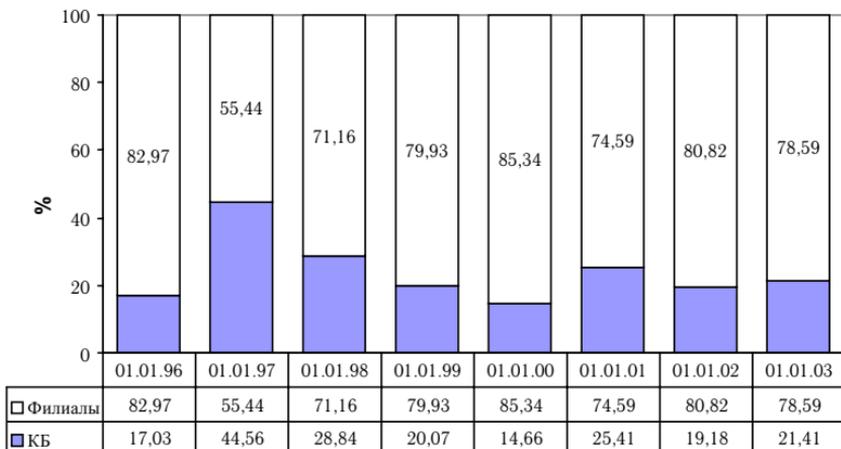


Рис. 3. Структура операций обмена наличной валюты в коммерческих банках и филиалах иногородних банков, расположенных в Алтайском крае, %

Пластиковые карточки

Одним из новых направлений привлечения средств коммерческими банками стало в последние годы распространение и использование среди населения пластиковых карточек, активно начатое в 1998 г. в форме внедрения «зарплатных» проектов на предприятиях и в организациях. Кризисная ситуация внесла определенные коррективы в этот процесс. И все же, по данным на 1 января 2003 г., на рынке пластиковых платежных систем в крае работали 4 кредитные организации и 10 филиалов кредитных организаций других регионов, реализовавших 570 зарплатных проектов, а число держателей карт превышало 149,8 тыс. чел. Только за 2002 г. количество карт, эмитированных кредитными организациями края, выросло в 1,5 раза и составило 150010 штук, из которых 24 200 (16%) приходилось на карты международных платежных систем.

По итогам 2002 г., на территории края с использованием платежных, в том числе банковских карт, совершено 2782 тыс. операций на сумму 5,9 млрд руб., что выше уровня 2001 г. в 1,2 раза по количеству сделок и в 1,3 раза – по сумме сделок. В пунктах выдачи наличными совершено 2118 тыс. операций на сумму 5,8 млрд руб., рост составил 30% по количеству и по объему сделок.

На предприятиях торговли и сервиса в 2002 г. совершено 664 тыс. сделок на 75,6 млн руб. – снижение по сравнению с 2001 г. на 10% по количеству сделок и на 25% – по сумме. Это свидетельствует о том, что **население края по-прежнему отдает предпочтение наличным деньгам при оплате за товары и оказанные услуги.**

И все же кредитные организации края продолжали активно заниматься расширением сети торгово-сервисных предприятий, принимающих к оплате банковские карты. В течение 2002 г. заключены договоры с 305 предприятиями торговли и сервиса (2001 г. – 233 предприятия), где установлено 294 электронных терминала и 23 импринтера по обслуживанию банковских карт по оплате за товары и услуги.

Доля совершенных в крае безналичных операций с использованием платежных, в том числе банковских карт, в

общем объеме платных услуг населению, обороте общественного питания и розничной торговли в 2002 г. составила 11,3%.

Рынок кредитных ресурсов

Тенденции на рынке кредитных ресурсов в крае носили не такой резко выраженный характер. На 1 января 1995 г. остатки ссудной задолженности самостоятельных коммерческих банков и филиалов банков из других регионов были практически равны. Но если доля остатка ссудной задолженности в ее общей массе по самостоятельным коммерческим банкам в дальнейшем неуклонно сокращается и на 1 января 2003 г. составляет менее 12%, то филиалы иногородних банков за этот же период ее ускоренно наращивают (рис. 4). Вследствие этого на них приходится более 88% общей суммы ссудной задолженности в крае, превысившей 11 млрд руб., в том числе на Алтайский банк Сбербанка РФ – около 77%.

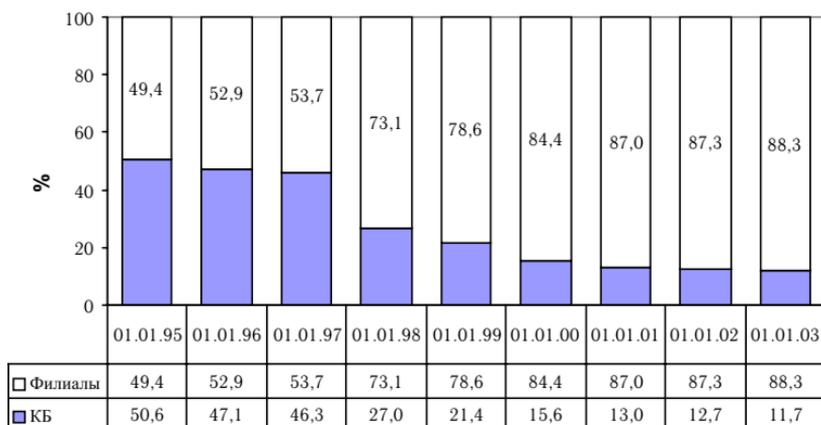


Рис. 4. Структура кредитных вложений коммерческих банков и филиалов иногородних банков, расположенных в Алтайском крае, %

Отчетные материалы кредитных организаций за 2001–2002 гг. позволяют оценить объемы кредитной деятельности и сравнить активность работы банковской системы в Алтайском крае с соответствующими данными по Рос-

сии в целом и по Западно-Сибирскому экономическому району (Тюменская, Омская, Томская, Новосибирская и Кемеровская области, Алтайский край, Республика Алтай).

Всего за 2002 г. действующими в крае кредитными организациями было выдано кредитов на сумму 42,0 млрд руб., что на 34% больше, чем в 2001 г. Доля самостоятельных кредитных организаций в этом процессе достаточно стабильна и составляла 12–12,5%.

Анализ отраслевой структуры выданных банковской системой кредитов (табл. 1) показывает, что свыше трети выданных кредитов (в целом по Западно-Сибирскому району – почти половина) приходится на отрасли промышленности. Среди отраслей промышленности в целом по России предпочтение отдавалось ссудозаемщикам в электроэнергетике и машиностроении, по Западно-Сибирскому району – электроэнергетике, химии и нефтехимии. В Алтайском крае наибольшая доля кредитов в промышленности традиционно приходится на ведущие отрасли – электроэнергетику, машиностроение, химию и нефтехимию. В динамике долей выданных кредитов ссудозаемщикам этих отраслей видна общая тенденция роста, особенно в электроэнергетике. При этом в крае в 2002 г. отмечено значительное увеличение этой доли – с 5,0 до 18,9%; в основном этот процесс обеспечен филиалами кредитных организаций, головные офисы которых находятся за пределами края.

К сожалению, край остается мало привлекательным для иностранных инвестиций; доля кредитов в иностранной валюте в общем объеме кредитов юридическим лицам в крае составляет около 7% (табл. 2). В целом по России и в Западно-Сибирском районе эта доля существенно выше – 23–25%, при этом среди отраслей наибольшую долю имеет электроэнергетика – от 37 до 60%, а вложения иностранных кредитов в электроэнергетику края практически отсутствуют.

Объем привлеченных банками края средств клиентов постоянно растет. Прирост ресурсов получен по всем группам источников, но основной прирост – за счет вкладов населения. Если по сравнению с 1 января 1998 г. их объем

на 1 января 1999 г. возрос только на 22%, то за 1999 г. он увеличился в 1,6 раза, за 2000 г. – в 1,5 раза, за 2001 г. – в 1,4 раза, а к 1 января 2003 г. – еще в 1,4 раза и составил почти 9 млрд руб. Средства населения занимают в пассивах банков 30–35%. При этом в общем объеме средств, привлеченных банковской системой края от физических лиц, депозиты в иностранной валюте составляют около 14%.

Таблица 1

Динамика отраслевой структуры выданных банковской системой кредитов юридическим лицам в 2001–2002 годах, %

Отрасль	В целом по России		По Западно-Сибирскому району		По Алтайскому краю			
	2001	2002	2001	2002	Всеми кредитными организациями		В том числе самостоятельными банками	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Из них по отраслям:</i>								
Промышленность, всего	37,7	32,9	48,6	50,3	33,0	37,9	30,7	20,1
<i>В том числе:</i>								
электроэнергетика	3,7	4,0	6,3	7,1	5,0	18,9	0,0	0,2
машиностроение	4,4	4,7	1,1	1,3	6,6	6,9	0,0	6,6
химическая	2,3	1,8	4,1	3,5	4,0	7,4	0,0	6,7
легкая	0,5	0,5	0,3	0,6	0,1	0,3	0,0	0,1
Сельское хозяйство	1,1	1,2	1,1	2,0	4,5	5,4	4,1	3,8
Строительство	3,2	3,5	3,5	4,5	0,5	0,8	1,0	3,0
Торговля и общепит	29,0	31,2	23,7	26,8	43,6	46,3	32,0	40,4
Транспорт и связь	4,3	2,9	2,6	3,5	0,4	0,6	0,9	0,9
Прочие отрасли	24,7	28,3	20,5	12,9	18,1	9,0	31,4	31,9

Доля инвалюты в объеме выданных банковской системой кредитов юридическим лицам в 2001–2002 годах, %

Отрасль	В целом по России		По Западно-Сибирскому району		По Алтайскому краю	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Всего	23,7	23,2	24,9	24,0	6,7	7,2
<i>Из них по отраслям:</i>						
Промышленность, всего	32,4	33,6	36,0	38,5	1,0	4,5
<i>В том числе:</i>						
электроэнергетика	37,6	46,4	60,0	53,1	0,0	0,0
машиностроение	18,2	21,2	5,0	3,8	0,6	0,3
химическая	24,9	25,2	23,4	35,6	0,0	20,2
легкая	17,0	19,3	29,4	46,3	0,0	27,4
Сельское хозяйство	5,6	5,7	2,0	1,5	0,0	0,7
Строительство	14,9	12,6	4,8	3,9	0,0	0,3
Торговля и общественное питание	15,3	16,6	6,3	8,6	9,6	9,6
Транспорт и связь	26,2	25,1	8,6	19,4	5,6	3,0
Прочие отрасли	21,9	20,0	2,7	11,0	9,6	10,7

Сумма привлеченных средств предприятий и организаций благодаря оживлению экономики также постоянно росла, но доля средств предприятий в пассивах банков пока составляет чуть более 10%.

Общая сумма ссудной задолженности клиентов по кредитным вложениям банковской системы края постоянно растет, при этом темпы ее роста за последние два года опережают темпы роста вкладов физических лиц (рис. 5). **Основную массу кредитов составляют кредитные вложения филиалов банков, головные офисы которых находятся за пределами региона.** В структуре кредитных вложений действующих кредитных организаций свыше 75% составляют вложения в хозяйство края.

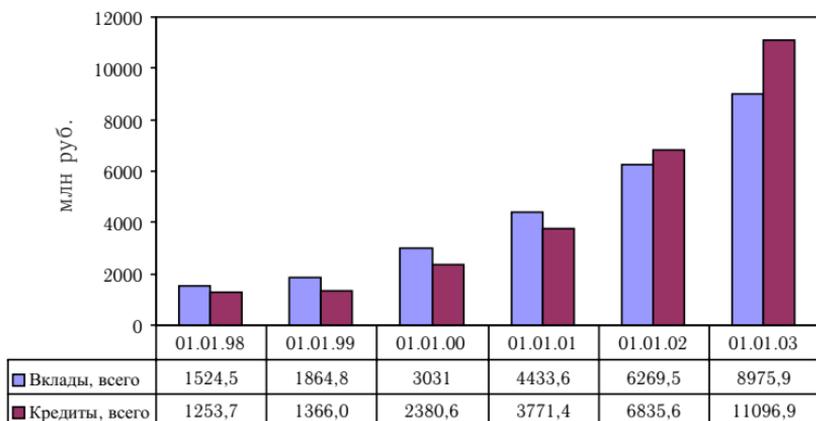


Рис. 5. Остатки вкладов и кредитных вложений в Алтайском крае, млн руб.

В составе кредитных вложений наибольший удельный вес занимают краткосрочные кредиты. Доля долгосрочных ссуд за последние несколько лет увеличивалась небольшими темпами и достигла 22% в общей сумме ссудной задолженности клиентов банков.

В последние два года отмечается рост кредитов, выданных физическим лицам. Растет и объем средств, размещенных банковской системой Алтайского края в валютных кредитах юридическим и физическим лицам, но их доля практически не изменилась и составляет 1,5–2% общего объема кредитования. Около 60% объема кредитования в иностранной валюте приходится на филиалы кредитных организаций, головные организации которых расположены в других регионах.

Одним из направлений вложения аккумулируемых средств, особенно до кризиса 1998 г., была работа кредитных организаций на рынке ценных бумаг, прежде всего, государственных. Но в силу целого ряда причин Алтайский край оказался в стороне от развивавшихся торговых площадок этого сегмента финансового рынка страны, поэтому банки края достаточно осторожно работали с государственными ценными бумагами. Более активны они были на рынке негосударственных ценных бумаг, но и здесь работа шла

в основном с векселями, которые достаточно широко применялись в экономике в связи с нехваткой денежных средств.

Опережающий инфляцию (реальный) рост ресурсной базы кредитных организаций позволяет постепенно расширять базу кредитования хозяйствующих субъектов края. Однако относительно низкие уровни рентабельности их деятельности и взаимного доверия препятствуют расширению долгосрочных вложений в среднесрочной перспективе, их характер остается большей частью краткосрочным, а процедура обеспечения возврата ссудной задолженности по-прежнему одна из самых актуальных.

Таким образом, реформирование формально предоставило хозяйствующим субъектам края возможность выбора в получении банковских услуг, однако **анализ реального положения показывает явное превалирование филиалов банков, головные организации которых расположены в других регионах, прежде всего московских, практически на всех сегментах регионального финансово-кредитного рынка.** На протяжении короткого исторического периода региональные коммерческие банки пока не смогли оказать им серьезную конкуренцию. Их количество резко сократилось, а объем собственного капитала недостаточен. Это связано с тем, что учредители (акционеры) банков края не могут (или не хотят) вкладывать дополнительные средства на увеличение своих долей (пакетов акций) из-за сохраняющихся на протяжении всего периода финансовых трудностей, а новых участников в крае найти трудно.

Определенную конкуренцию филиалам крупных банков в крае составляют коммерческие банки, которые смогли найти свою нишу на рынке финансовых услуг. В основном они специализируются на обслуживании среднего и малого регионального бизнеса, местной промышленности, местных органов власти. Изучение тенденции роста кредитных вложений самостоятельных банков края показывает, что работа с отечественными производителями, прежде всего в перерабатывающей промышленности края дает свои плоды.

Проект «Мониторинг предприятий»

Как известно, Банк России, в соответствии с действующим законодательством, разрабатывает и реализует денежно-кредитную политику в стране, а также осуществляет надзорную функцию за деятельностью кредитных организаций, которые работают уже непосредственно с хозяйствующими субъектами. Не имея прямых источников получения информации о деятельности субъектов рынка, Банк России решил использовать опыт центральных банков других государств по самостоятельному сбору информации для оценки тенденций в развитии экономики в целом, регионе, на конкретном предприятии. При этом наша страна во многом опирается на европейский опыт, прежде всего Банка Франции, где подобные исследования экономики ведутся уже более 10 лет.

В последние годы Банк России придает вопросу кредитования реального сектора экономики приоритетное значение. Одним из этапов работы в этом направлении является реализация масштабного проекта «Центр мониторинга предприятий» во всех регионах страны. На основе анкетирования руководителей предприятий и информации об их финансовой деятельности сформирована база, позволяющая достаточно полно и оперативно оценивать состояние основных секторов реальной экономики и отдельных предприятий, на основе чего можно охарактеризовать их как потенциальных заемщиков. Работа в этом направлении продолжается.

Данный проект в России получил название «Мониторинг предприятий» и с 1998 г. в порядке эксперимента стал внедряться территориальными управлениями Банка России в Санкт-Петербурге и в Рязанской области. В 1999 г. масштабы реализации проекта были расширены, и в нем участвовало около половины территориальных подразделений Банка России¹. С начала 2000 г. мониторинг предприятий по решению Совета директоров ЦБ РФ осуществляется во всех субъектах РФ. На 1 января 2003 г. к этой работе привлечено свыше 15 тыс. предприятий и организаций всех респуб-

¹ Подробнее об этом см.: *Степанов Ю. В.* Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России // ЭКО. 2001. № 9, 10.

лик, краев, областей, автономных образований. В рамках безвозмездного добровольного взаимодействия предприятиями и организациями (это может быть завод, фирма, магазин) каждый месяц заполняется анкета об оценке текущей ситуации и раз в квартал – анкеты о финансовой и инвестиционной обстановке в соответствующей отрасли с точки зрения и на основе данных конкретного предприятия. Подразделение Банка России в свою очередь представляет своему партнеру обзоры о состоянии этих трех сфер экономической деятельности по региону и в целом по стране, подготовленные Банком России на основе всех собранных и обработанных анкет.

Главное управление Центрального банка Российской Федерации по Алтайскому краю включилось в реализацию этого проекта с февраля 2000 г. Если в первые месяцы количество участников ограничивалось несколькими десятками предприятий, то к концу лета их количество превысило 100 организаций. После подключения к реализации проекта городских и районных расчетно-кассовых центров (РКЦ) Алтайский край вышел на лидирующие позиции среди субъектов Федерации по количеству опрашиваемых предприятий (на 1 января 2003 г. – свыше 430). Предприятия и организации, принимающие участие в этой совместной работе, в среднем в месяц производят товаров и оказывают услуг на сумму свыше 2,1 млрд руб. и на них трудится более 100 тыс. человек.

Интенсивнее всего анкетированием охвачены организации Барнаула – свыше 60, Бийска – 34, Павловска – 30, Рубцовска – 17, Заринска – 15, Славгорода – 10, в сельских районах – от 3 до 10 предприятий.

Участие РКЦ позволяет лучше организовать работу на местах, повысить качество выборки предприятий и организаций в отраслевом разрезе, иметь более полное и разностороннее представление о финансово-экономическом состоянии предприятий базовых отраслей территориального хозяйства: промышленности, строительства, транспорта, связи, торговли и общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, заготовок. Следует отметить, что до-

статочно сложно говорить о полной репрезентативности выборки предприятий, тем более что есть отрасли, представленные одним монополистом, например, черная металлургия («Алтайкокс») и электроэнергетика (ОАО «Алтайэнерго»). Участие таких предприятий наиболее важно с точки зрения построения отраслевой выборки по России, поскольку позволяет рассматривать их деятельность на фоне общеотраслевых показателей.

Так, например, в отрасли «электрические сети» по России в выборке в 2001 г. участвовало 87 предприятий, из них уровня ОАО «Алтайэнерго» (предприятия с категорией активов свыше 1 млрд руб.) – 15; в 2002 г. участвовало 98 предприятий, из них в той же категории – 18. Согласно обобщенным данным, ОАО «Алтайэнерго» по основным показателям (уровень самофинансирования, кредиторская и дебиторская задолженность, оборачиваемость активов, рентабельность) имеет несколько худшие результаты, чем в среднем по данной категории предприятий, хотя в динамике есть тенденция некоторого улучшения. Если в 2001 г. проблемы были отмечены по 4 из 10 основных финансовых показателей, то в 2002 г. – по одному.

Анализируя ответы участников опроса, можно отметить тенденцию снижения интенсивности экономических изменений, происходящих в хозяйстве края. **Результаты опросов свидетельствуют, что более половины респондентов в ближайшей перспективе ожидают роста цен и тарифов**, только треть руководителей предприятий реального сектора прогнозирует увеличение потребности в заёмных средствах, но их роль и доля в общем объеме средств, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность, пока остаются незначительными.

Проводимая Банком России работа по реализации указанного проекта позволяет активизировать информационные взаимосвязи непосредственно с предприятиями, обеспечить независимую оперативную оценку экономико-финансового положения предприятий базовых отраслей народного хозяйства. Задача расширения сети участников мониторинга со стороны предприятий и организаций служит именно этим целям.

Состояние банковской системы края показывает, что наиболее острая фаза банковского кризиса преодолена, но говорить о полной нормализации деятельности данной системы преждевременно. Ряд проблем ее развития как в России в целом, так и в Алтайском крае остается нерешенным.

Во-первых, высокий уровень риска вложений средств в реальный сектор экономики препятствует активизации кредитной деятельности банков. Доля кредитов реальному сектору экономики в совокупных активах банковской системы в настоящее время составляет около 30%, а удельный вес кредитов отечественных банков в общем объеме инвестиций в основной капитал, по данным Госкомстата России, не превышает 2–3%.

Основными факторами рисков являются низкий темп структурных преобразований в экономике, несовершенство системы налогообложения, низкая рентабельность многих отечественных предприятий, недостаточный уровень раскрытия ими информации, а также слабость нормативно-правовой базы, обеспечивающей права кредиторов. Указанные факторы приводят к значительной концентрации кредитных рисков у ограниченного круга заемщиков.

Во-вторых, сужение круга используемых банками надежных финансовых инструментов ведет к относительному росту избыточной ликвидности за счет объема временно свободных денежных средств.

В-третьих, сложившаяся структура ресурсной базы банков по срочности (преобладание краткосрочных обязательств) является самостоятельным фактором, сдерживающим развитие кредитных операций банков.

В-четвертых, проблемы капитализации банковской системы в настоящее время проявляются в отставании темпов наращивания капитальной базы от темпов роста активов и обязательств банков. Общая сумма зарегистрированного уставного капитала по действующим самостоятельным кредитным организациям Алтайского края составила около 300 млн руб., но это только реальное достижение докризисного уровня в сопоставимой оценке.

Ряд проблем банковского сектора носит структурный характер и тесно взаимосвязан с общим состоянием экономики, уровнем развития денежных отношений и правовой базы. К числу таких проблем можно отнести неэффективность систем управления рисками и внутреннего контроля многих кредитных организаций, недостаточную в ряде случаев достоверность раскрываемой кредитными организациями информации о своем финансовом состоянии, отсутствие системы гарантирования вкладов.

Проблемой остается законодательная и нормативная база обеспечения участия банковской системы в инвестиционном процессе, усиление которого так необходимо экономике края. Однако наличие высоких рисков в кредитной сфере не позволяет расширить область долгосрочного кредитования. Пока что мала ресурсная база банков Алтайского края, соответственно, мала их доля в общем объеме кредитования хозяйства края, основной объем кредитования приходится на филиалы иногородних кредитных организаций. Поэтому особое внимание должно быть уделено проблеме наращивания собственного капитала самостоятельных кредитных организаций края.

Кроме того, приоритетным направлением деятельности расчётно-кассовых центров и кредитных организаций остается реализация мероприятий по развитию и внедрению на территории края электронных расчётов, способствующих ускоренному прохождению платежей и обеспечению качественного и надёжного обслуживания всех участников расчётов.

Одной из серьезных задач, стоящих перед кредитными организациями России, является переход на международные стандарты бухгалтерского учета. Это потребует больших затрат на модернизацию материально-технической базы учета, переквалификацию бухгалтерского персонала, но в то же время повысит реалистичность и «прозрачность» учета деятельности кредитных организаций и будет способствовать новому уровню доверия со стороны коллег и клиентов, в том числе и зарубежных.

КТО И ЧТО СЕЙЧАС ИЗОБРЕТАЕТ

А. Б. ГЛОВАЦКИЙ,
кандидат технических наук,
Москва

О том, что рационализаторское движение в бывшем СССР не приносило заметного вклада в научно-технический прогресс, говорилось в публикации «Обманизаторы» (ЭКО. 2002. № 12). Не было должного вклада и от деятельности наших изобретателей. А что же происходит в этой важнейшей сфере человеческой деятельности сегодня? Кем и чем пополняется Государственный реестр отечественных новинок?

Процесс капитализации экономики России не мог не коснуться технического творчества. Когда объекты интеллектуальной собственности превратились в товар, их стали защищать патентами. Теперь, для того чтобы взять и поддерживать патент в силе, необходимо платить громадные пошлины. Истинные новаторы, одержимые процессом созидания, не смогли участвовать полноценной монетой в переделе промышленной собственности, получившем название приватизации. «Самodelкины» даже быстрее оказались за чертой бедности, и, не имея возможности оплачивать пошлины, от изобретательства отошли. На смену им пришли богатые, но совершенно не способные к изобретательству творческие увальни, для которых техническое творчество — это лишь одна из возможностей скорого и легкого обогащения. Так институт новаторства в России стал привилегией богатых. Теперь он все больше и больше обслуживает их интересы, перестав работать на благо общества в целом. Сегодня это признают как отечественные, так и зарубежные патентоведы.

© ЭКО 2003 г.



Коммерциализацию технического творчества стимулировало постановление Совета Министров Российской Федерации № 648 «О порядке использования изобретений и промышленных образцов, охраняемых действующими на территории Российской Федерации авторскими свидетельствами на изобретения и свидетельствами на промышленный образец, и выплаты их авторам вознаграждения». Этот документ, подписанный В. С. Черномырдиным в сентябре 1993 г., отменил существовавший десятилетиями порядок расчета авторского вознаграждения. В нем, в частности, говорится, что «вознаграждение выплачивается каждым юридическим или физическим лицом, использующим такое изобретение или промышленный образец, и определяется по соглашению сторон без ограничения его размера».

Это постановление, по сути дела, открыло каналы для извлечения неограниченного по размерам пожизненного «гонорара» каждому, кто сумел получить патент даже на самое пустяжное техническое решение и найти «лазейки» в нормативных актах для его «материализации».

В августе 1993 г. Совмин РФ издал еще одно весьма запутанное и допускающее по этой причине возможность вольного толкования постановление № 822 «О порядке применения на территории Российской Федерации некоторых положений законодательства бывшего СССР об изобретениях и промышленных образцах».

«Вознаграждение за использование изобретения исчисляется исходя из прибыли (доли прибыли), получаемой патентообладателем от использования изобретения, а при ее отсутствии – из себестоимости (доли себестоимости), приходящейся на данное изобретение. При невозможности выделения затрат и результатов, связанных непосредственно с созданием и использованием изобретения, доля прибыли или себестоимости определяется экспертным путем», – говорится в нем. Никто до сих пор не знает, как можно начислить вознаграждение, «исходя из себестоимости при отсутствии прибыли», и тем более «определять долю себестоимости опытным путем». Возможно, авторы документа имели в виду, что вознаграждение следует исчислять, исхо-

дя из того, насколько снизилась себестоимость продукции, однако слово «снижение» в постановлении почему-то отсутствует. Поэтому все юридические и физические лица, выплачивающие авторские вознаграждения, посчитали (и до сих пор считают), что сей документ дает им право относить все выплаты гонораров за использование изобретений на себестоимость продукции. Так и поступают, искусственно завышая стоимость товаров и услуг. В итоге, чем больше становится желающих приобщиться к изобретательству и чем больше выплачивается авторских вознаграждений, тем жизнь россиян становится дороже.

Коммерциализация технического творчества за счет устранения верхних пределов на выплату авторских вознаграждений породила массу таких технических решений, на которых можно быстро и много заработать. При этом сам факт их внедрения и обоснованность выплаты вознаграждения, как правило, установить трудно, а то и совсем невозможно. Иными словами: главное теперь – вознаграждение получить, а там – «хоть трава не расти».

* * *

Чтобы узнать, кем и чем пополняется сегодня Государственный реестр изобретений, я отправился в патентную библиотеку. Первый сюрприз, ожидавший меня здесь, это большой наплыв читателей. Отыскать свободное место в читальном зале удалось с большим трудом. Не любопытства ради приезжают сюда люди. Многие читатели, обложившись томами Бюллетеней и толстыми папками с описаниями и формулами изобретений, Полезных моделей (ПМ) и Промышленных образцов (ПО), что-то сосредоточенно из них переписывали.

Листаю бюллетени и я. Перед глазами мелькают давно знакомые фамилии известных людей, в том числе хозяйственных руководителей, государственных и даже политических деятелей. Все они стали сегодня обладателями охранных грамот на изобретения, ПМ и ПО.

То и дело, например, мелькает фамилия одного из руководителей «Газпрома» Р. И. Вяхирева. А вот фамилия и са-

мого В. С. Черномырдина. Все эти патенты, как я заметил, были получены «вахиревской гвардией», как и самим В. С. Черномырдиным, не до, а после подписания им постановления № 648 о снятии верхнего предела авторских вознаграждений. И этот факт, по моему глубокому убеждению, выглядит по отношению к бывшему премьер-министру не слишком корректно.

Вот изобретение бывшего премьер-министра РФ С. В. Кириенко с соавтором на «Устройство для проведения мгновенной лотереи “Вовремя остановись”». И хотя я вовсе не хочу утверждать, что оно было сознательно сформулировано по принципу: провели лотерею, а там — «ищи ветра в поле», тем не менее требованиям о невозможности наблюдать в любую минуту реальное, а не бумажное воплощение идеи в жизнь а, следовательно, и обосновать правомерность выплаты авторского вознаграждения оно, несомненно, удовлетворяет.

Встал в строй изобретателей и нынешний министр промышленности, науки и новых технологий И. Клебанов, оказавшись в числе авторов из акционерного общества «ЛОМО» на ПМ под названием «Урна для голосования» (№ 0004397). Жаль только, что я так и не видел, как эта урна работает. Тем не менее понял, что она представляет собой емкость, разделенную на две части перегородкой, а также снабженную системой фотодатчиков, объективов, фотоприемников и других приспособлений, позволяющих отслеживать, а, возможно, и влиять на результаты голосования.

Встречается много изобретений с фамилией члена Президентского совета академика Е. П. Велихова. Правда, не совсем понятно, почему он тоже «выступает» соавтором в изобретениях не от имени Российского научного центра «Курчатовский институт», президентом которого является, а то от ООО «ВНИИНнефтемаш-НПО», ОАО «Газпром» и ОАО «ЦКБ Лазурит», то ООО «ЛабИНТЕК», то Войсковой части 60130? Какая-то тайна, как, впрочем, и сопровождающая сегодня новаторскую деятельность многих других авторов, здесь, несомненно, имеется, хотя лучше об этом не думать, ибо подобное вольнодумие ни к чему хорошему привести не может.

Не обошлось нынешнее техническое творчество и без генерального директора РАО ЕЭС А. Б. Чубайса, вознамерившегося «накрыть» Россию сетью компьютерной связи для сбора и обработки информации о составляющих бюджетов регионов, потребителях электроэнергии и, естественно, должниках по ее оплате (№ 26665). И хотя заявленная им в соавторстве с другими единомышленниками ПМ под названием «Информационная модель финансового управления холдингом» не может быть согласно Патентному закону РФ зарегистрированной в качестве объекта промышленной собственности, нет никакого сомнения в том, что охранный грамота на нее «чубайсовцам» все же будет выдана. Только вряд ли у рядового россиянина хватит воображения представить себе размеры полученного авторского вознаграждения за использование этой ПМ, которая, ко всему прочему, явится еще и самым мощным рычагом давления на «непослушные» регионы в период предвыборной кампании.

Постоянно пополняет Государственный реестр отечественных новаций и мэр Москвы Ю. М. Лужков. Однако изобретения с его участием нередко ничего общего не имеют с профессиональной деятельностью, а то и вовсе повторяют известные прописные истины. К тому же создаются они не в мэрии, а в других организациях, и порой бывают настолько сложны и академичны, что никак не ассоциируются в сознании с обликом столичного мэра. Особенно странно его фамилия смотрится в изобретениях из области медицины. Это относится, например, к изобретению группы авторов с участием мэра «Препарата для фотодинамической терапии».

Не могу представить себе Ю. М. Лужкова и участником «мозгового штурма» в коллективе изобретателей новых методов лечения раковых заболеваний, запатентовавших «Способ фотодинамической терапии злокачественных опухолей» и «Препарат для фотодинамической терапии злокачественных новообразований», заявленных Государственным научным центром РФ НИОПИК и Московской медицинской академией им. И. М. Сеченова. Это же относится и к таким изобретениям, как «Способ получения гидрохлорида 5-ами-

нолевулиновой (5-амино-4-оксопенаевой) кислоты» и «Эфиры окта-4,5-карбоновой кислоты фталоцианина кобальта, их комплексы включения с пропиленгликолевым эфиром альфа-циклодекстрина и способ подавления опухолевого роста», которые, как и многие другие им подобные, сформулированы в Государственном научном центре РФ НИОПИК. Следует отметить, что последнее изобретение создано на основании опытов, проведенных на мышах. Но поскольку и здесь невозможно представить себе московского мэра, неустанно наблюдающего за поведением подопытных грызунов, его творческий вклад в создание этого изобретения представляется мне весьма абстрактным, а правильное сказать – символическим.

Характерно, что иногда патенты на изобретения такого профиля, но с несколько подправленными и измененными формулировками и заново «перетасованными» соавторами, берутся заново, но уже без указания организаций-заявителей, а как бы от имени частных лиц. Однако и в них в числе соавторов вновь неизменно присутствует фамилия любимого москвичами мэра. В качестве примера можно сослаться на изобретение «Способ фотодинамической терапии злокачественных новообразований»; «Препарат для фотодинамической терапии злокачественных новообразований»; «Препарат для фотодинамической терапии» и другие. И догадаться, с какой целью это делается, может любой, даже неискушенный в техническом творчестве человек.

Сказанное вызывает обоснованную тревогу, поскольку целью такого массового изобретательства становится личное обогащение. И если в это постепенно будет втянуто все наше общество, его ожидает неизбежная деградация и гибель.

Возможность, как принято говорить, «летального» исхода усугубляется еще и тщательным сокрытием финансовых результатов деятельности наших новаторов. Я неоднократно пытался узнать, как же распорядились авторы и те, кто внедрял появившиеся в последнее время изобретения, правом «беспредельного» авторского вознаграждения? Эти попытки потерпели крах. Повсеместно, отнюдь без улыбок, но с металлом в голосе, мне давали понять: такие сведения

относятся к разряду коммерческой тайны и разглашению не подлежат. Поняв, что меня могут, в конце концов, наказать за чрезмерное любопытство, интересоваться этой проблемой я прекратил, хотя, к слову сказать, в бывшем СССР никакой тайны из этого не делалось. Все сведения о внедренных изобретениях и величине достигнутого экономического эффекта, по которому всегда можно было определить размеры авторского вознаграждения, не только тщательно учитывались, но и публиковались. Именно на основании этих публикаций осуществлялся перенос новаторских достижений с одного предприятия на другие. И если сегодня эти сведения засекречены и тщательно скрываются, значит, в этом кто-то сильно заинтересован. Но кому это надо? – задаю я сам себе риторический вопрос.

* * *

Наибольшее внимание читателей Патентной библиотеки привлекают новинки раздела «Удовлетворение жизненных потребностей человека», или образно говоря, «съестные» изобретения – пирожки, торты, каши, супы, салаты, винегреты, компоты...

Мои хорошие знакомые, один из которых по профессии металлург, а другой – строитель, тоже изучали здесь не конструкции новых металлургических агрегатов, не передовые приемы возведения сооружений, а способы приготовления пищи.

Зачем?

Металлург сообщил мне, что нынче стало модным делать подарки в виде готовых охранных грамот на «съедобные» объекты интеллектуальной собственности, зарегистрированные на имя принимающего подарок. И не просто пустой грамоты, а с приложением конверта с авторским вознаграждением за якобы уже состоявшееся внедрение новшества. При этом получателю остается лишь задним числом поставить свою подпись под соглашением о размере причитающегося ему гонорара. Он также уверил, что не раз был свидетелем вручения подобных подарков юбилярам, и даже назвал величину одного выплаченного вознаграждения «ав-

тору» за «Способ приготовления горохового супа». Гонорар за суп выражался шестизначной цифрой.

— Означает ли это, — спросил я его, — что после выплаты вознаграждения можно больше уже не готовить супец по этому патенту, а, изменив порядок подготовки ингредиентов к варке, получить новый патент и очередной гонорар?

— Конечно, — услышал в ответ. — Останутся только акт внедрения изобретения и соглашение о размере выплаченного вознаграждения. Сам посуди, если к моменту какой-то проверки патентованный суп еще и останется в кастрюле, определить, в какой последовательности в нем варился горох, картофель, говяжья грудинка, никому никогда возможности не представится...

В библиотеке тот металлург искал подходящие изобретения, «подправляя» которые, он получает собственные патенты. Затем находит желающих разделить с ним авторское вознаграждение за «внедрение» в соответствии с составленным соглашением. Услышав все это, я нисколько не удивился, хорошо зная быстроту реакции на такие «циркуляры» сверху отдельных, далеко не лучших представителей моего народа.

* * *

— Но ведь получить патент стоит огромных денег, — может задать вопрос читатель. — И обязательно должен быть реализованным и приносить прибыль?

Он и приносит ее. Иначе никто бы не стремился получать патенты. Некоторые авторы достигают желаемого эффекта за счет общего объема описания изобретения и, следовательно, его «продажной» цены. Так поступили, например, авторы патента на «Транспортный комплекс мегаполиса и способ регулирования и разгрузки пассажирских, грузопассажирских и грузовых потоков транспортного комплекса мегаполиса» (Р. И. Бельская и др.).

Другие, пользуясь тем, что нынешние службы Роспатента готовы признавать изобретениями не только давно известные технические решения, но и любую чушь, например, способ обслуживания населения голыми парикмахерами,

предсказание погоды с помощью наблюдений за «совокуплением облаков» и многое другое, о чем я уже писал в журнале «Изобретательство» (2002. Т. 2. № 7) и ЭКО (2002. № 9), берут курс на увеличение количества взятых патентов. Так неоднократно поступали работники Московского института стали и сплавов, заново и слово в слово переазывая формулы изобретений своих умерших коллег. В качестве примера сошлюсь на их изобретение под названием «Способ получения горячих технологических газов» (В. А. Роменец и др.). В его формуле говорится, что «газифицирующий агент вдувают с интенсивностью 500–2000 нормальных кубических метров в час на 1 квадратный метр площади горизонтального сечения расплава ...», что было дословно переписано из более раннего изобретения умершего А. В. Ванюкова.

Ну, а третьи просто тиражируют свои заявки на изобретения, получая на них все новые и новые патенты. Вот, например, два изобретения на «Способ подготовки зерна к хранению» (О. И. Квасенков и др.), уместившиеся всего на полутора страничках. Они отличаются друг от друга лишь добавками к зерну различных веществ. И нет никакого сомнения в том, что если бы авторам не понадобились два патента вместо одного, формула изобретения состояла бы из двух пунктов.

Приведу и другие примеры. Вот изобретение на «Способ производства молочной каши» (О. И. Квасенков и др.), описание которого вместе с формулой уместилось всего на одной страничке. По мнению авторов, от всех известных он отличается тем, что «перед приготовлением смеси в молоко вводят газожидкостный экстракт биомассы микроорганизмов *Pythium catenatum* в количестве 0,02 – 0,2% по массе смеси». А вот другое изобретение на «Способ производства рассыпчатой каши» (О. И. Квасенков и др.). Он отличается тем, что «перед приготовлением смеси в сливочное масло вводят газожидкостный экстракт биомассы микроорганизмов *Pythium catenatum* в количестве 0,02 – 0,2% по массе смеси».

Эти изобретения различаются лишь тем, что один и тот же вид микроорганизмов вводится в кашу в одном случае

через молоко, а в другом – через масло. Но установить в готовом продукте, куда именно капали микроорганизмы – в воду, соль, сахар, сухую смесь, масло или молоко – вряд ли будет возможно, даже в том случае, если кашу еще не доели.

Однако самым величайшим для меня сюрпризом явились масштабы подобной «творческой» деятельности изобретателей. Количество взятых ими патентов исчисляется не единицами и даже не десятками, а сотнями штук в год. Например, количество патентов, выданных О. И. Квасенкову на пюре, каши, десерты, консервы и другие продукты с добавками микроорганизмов за период с 1999 г. по 2001 г., составило около 1000 (!) штук.

Но поражают не только масштабы разбухшей правительственными постановлениями и циркулярами Роспатента активности новой волны новаторов, а и ее финансовое «сопровождение». Ведь если принять во внимание, что услуги патентного поверенного (а без него такое количество заявок написать просто физически невозможно), связанные с оформлением одной заявки на изобретение и получением патента, обходятся автору в 500 дол., О. Квасенков и его соавторы должны были бы заплатить за рассматриваемый период не менее 500 тыс. дол. А сколько получить прибыли?

Поскольку никто таких громадных денег швырять на ветер никогда не будет, вопрос о том, сколько заработано на «кашах» и других подобных изобретениях, остается отнюдь не праздным. И можно лишь сожалеть о том, что сегодня в России некому раскрыть нашему обществу эту величайшую коммерческую тайну, а также запретить размеры авторских вознаграждений скрывать, нигде их не регистрировать, не публиковать и в статистической отчетности не отражать.

* **От редакции.** Нельзя исключить вероятность того, что автором патентов, опубликованных под № 2055980; 2124628; 2124635; 2124668; 2125149; 2125151, является какой-нибудь другой Рэм Иванович, но именно Вяхирев, а патентов, опубликованных под № 2146755; 2146758, – какой-то другой Виктор Степанович Черномырдин. Ну разве не могут полные однофамильцы и тезки больших и великих политиков и бизнесменов разрабатывать «Устройства для повышения надежности эксплуатации и ремонта скважин»? Есть многое на свете...

Успешное исполнение федерального бюджета России в 2003 г., как и в прежние времена, зависит от мировых цен на энергоресурсы. В то же время страна может увеличить свои доходы за счет повышения эффективности использования государственной собственности. О том, какие резервы здесь есть, почему и как мы их упускаем, на конкретных примерах показывает автор – профессиональный аудитор.

Доходы бюджета от ФГУПов: *неразрешенные проблемы*

Г. А. ШЕЛКОВНИКОВ,
аттестованный аудитор,
Новосибирск

Государственная собственность – это совокупность объектов недвижимости, имущественных прав, информации и технологий, право пользования, владения и распоряжения которыми принадлежит только Российской Федерации и ее субъектам.

В собственности РФ находятся, в частности, федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУПы), которые наделены государственным имуществом на праве хозяйственного ведения. Поскольку право собственности на имущество ФГУПов принадлежит государству, последнее имеет право на получение части прибыли от использования указанного имущества (ст. 295 Гражданского кодекса РФ). Кроме этого, согласно Бюджетному кодексу РФ, государство также имеет право на доходы от сдачи в аренду федерального имущества (ст. 42), закрепленного за ФГУПами, и на доходы от продажи федерального имущества (ст. 43).

Рассмотрим объем и динамику указанных доходов бюджета за последние годы¹ (таблица).

¹ Доходы от продажи федерального имущества, закрепленного за ФГУПами, не классифицируются отдельной строкой, в связи с чем сведения о них не приводятся.

© ЭКО 2003 г.



**Доходы от использования федеральной собственности
в 2000–2003 гг.**

Статья доходов	2000		2001		2002 **		2003 ***	
	млн руб.	% *	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Отчисления части прибыли ФГУПов	50,4	0,004	209,6	0,013	820,0	0,041	2500,0	0,103
Доходы от сдачи в аренду федерального имущества ****	3427,2	0,303	4896,1	0,307	7100,0	0,358	7300,0	0,302

* В процентах от общей суммы доходов федерального бюджета РФ за соответствующий год.

** По предварительным оценкам Минфина и Минимущества РФ.

*** По плану (Закон о федеральном бюджете на 2003 год).

**** Приводятся доходы от сдачи в аренду любого федерального имущества, в том числе имущества ФГУПов.

Источники: Федеральный закон РФ от 24.12.02 г. № 176–ФЗ «О федеральном бюджете на 2003 год»; Материалы к заседанию правительства РФ по вопросу «Об итогах приватизации государственного имущества в 2001 году и о программе приватизации в 2002 году» // <http://www.mgi.ru>.

Как видно из приведенной таблицы, доходы от использования федеральной собственности увеличиваются как в абсолютных, так и в относительных единицах. Однако их объем остается незначительным и практически не влияет на доходы бюджета в целом. В частности – на отчисления части прибыли ФГУПов вместе с доходами от сдачи в аренду федерального имущества приходится менее 0,5% всех доходов федерального бюджета. Хотя только за государственными предприятиями, находящимися в федеральной собственности, закреплено недвижимое имущество общей площадью 157,3 млн м², из которых не менее 5% сдано в аренду². Недополученный доход, например, за 2000 г., составляет не менее 1,5 млрд руб., исходя из минимальной ставки арендной платы – 300 руб. за 1 м². А чистая при-

² Отчет о результатах проверки организации учета, ведения реестров федеральной собственности, формирования и обеспечения исполнения заданий федерального бюджета в 1999–2000 годах по неналоговым доходам Минимущества РФ // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2001. № 2 (38).

быль всех ФГУПов за 2000 г., по оценкам Счетной палаты, превысила 50 млрд руб.³, из которых лишь около 0,1% поступило в бюджет.

В чем же причины столь низких доходов бюджета от использования федеральной собственности, закрепленной за ФГУПами? Попробуем найти ответ на этот вопрос, выделив основные проблемы и противоречия в управлении имуществом государственных предприятий.

1. Законодательство. До последнего времени деятельность ФГУПов регулировалась нормами ГК РФ, ведомственными актами Минимущества России и других федеральных органов исполнительной власти. Федеральные государственные унитарные предприятия имели широкий круг полномочий по владению, пользованию и распоряжению закрепленным за ними государственным имуществом. Реально эти полномочия осуществлялись единолично руководителями предприятий, взаимоотношения которых с собственником (Российской Федерацией) регулируются законодательством о труде.

Руководители ФГУПов бесконтрольно управляли финансовыми потоками этих предприятий, в том числе самостоятельно принимали решения о том, как использовать прибыль. У них не было необходимости согласовывать принимаемые решения об использовании имущества с собственником (за исключением вопросов распоряжения недвижимостью).

Все это привело к необходимости ужесточить и детально регламентировать деятельность государственных предприятий и их руководителей. С этой целью 14.11.2002 г. был принят Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Круг полномочий государственных предприятий значительно сужен. Теперь они не вправе без согласия собственника:

- выступать учредителями (участниками) коммерческих и некоммерческих организаций;

³ Бурков С. Неналоговые доходы от госсобственности и бюджетный потенциал страны // Российский экономический журнал. 2001. № 9.

- совершать сделки, связанные с предоставлением займов, поручительств, получением банковских кредитов, с иными обременениями, уступкой требований, переводом долга, а также заключать договоры простого товарищества;
- принимать на работу, увольнять главного бухгалтера;
- создавать филиалы и представительства;
- заключать сделки, в совершении которых имеется заинтересованность руководителя унитарного предприятия, его близких родственников;
- совершать крупные сделки, связанные с приобретением, отчуждением имущества, стоимость которого составляет более 10% уставного капитала или более чем в 50 тыс. раз превышает установленный минимальный размер оплаты труда, и т. д. и т. п.

Кроме этого, ФГУПам запрещено создавать дочерние унитарные предприятия.

Законодательное закрепление таких ограничений вполне понятно. Но приняты эти ограничения с большим опозданием: большинство государственных предприятий давно уже создали дочерние структуры и перевели туда часть своего имущества.

Практически игнорируется право государства получать прибыль от деятельности учрежденных им же хозяйствующих субъектов. Одна из причин заключается в том, что в нарушение требований Постановления правительства РФ от 03.02.00 г. № 104 «Об усилении контроля за деятельностью федеральных государственных унитарных предприятий и управлением находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ» федеральные органы исполнительной власти до последнего времени не определяли размеры прибыли, подлежащей перечислению государственными предприятиями в федеральный бюджет. В 2000–2001 гг. лишь Минимущества РФ, Министерство природных ресурсов РФ, Министерство юстиции РФ, Госстрой РФ и Минобразования РФ приняли нормативные акты, в которых предусмотрено перечислять принадлежащими этим ведомствам ФГУПами в бюджет от 7 до 50% полученной прибыли. Для предприятий, собственниками которых являются другие федеральные структуры, такие нор-

мы не установлены, и, естественно, никакая прибыль в бюджет государства не перечисляется.

2. Соккрытие прибыли. Формально ФГУПы требования органов исполнительной власти, если таковые предъявляются, выполняют и перечисляют определенную часть прибыли в бюджет. При этом, как показывает практика, они занижают прибыль. То есть база для исчисления доли прибыли, подлежащей перечислению в федеральный бюджет, формируется данными хозяйствующими субъектами по «собственным правилам», с серьезными нарушениями норм бухгалтерского учета. Об этом свидетельствуют не только результаты проводимого независимого аудита федеральных государственных унитарных структур, но и результаты проверок Счетной палаты РФ⁴.

3. Соккрытие фактов сдачи имущества в аренду. По данным Счетной палаты РФ, не менее 5% федерального недвижимого имущества, закрепленного за ФГУПами, сдается в аренду. Добавим к этому: официально, по договорам аренды, заключаемым с разрешения Минимущества РФ или его территориальных органов. Аудиторы Счетной палаты отмечают, что практически на каждом ФГУПе имеются злоупотребления, сокрытия фактов заключения договоров аренды и поступающих от аренды помещений доходов, арендная плата устанавливается произвольно, договоры аренды оформляются некачественно⁵.

Действительно, как показывает опыт аудиторских проверок ФГУПов, в которых принимал участие автор, закрепленное за унитарными предприятиями федеральное имущество сдается в аренду без разрешения собственника, доходы от аренды получают непосредственно сами предприятия. Нередко имущество сдается вообще без оформления каких-либо документов. Доходы при этом не поступают ни в до-

⁴ Отчет о работе Счетной палаты РФ в 2001 году. – М., 2002 // <http://www.sch.gov.ru>; Отчет о тематической проверке эффективности использования федеральной собственности в Федеральной службе специального строительства РФ (Спецстрое России) // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2002. № 3 (51).

⁵ Отчет о работе Счетной палаты РФ в 2001 году; Отчет о результатах проверки организации учета...

ход государства, ни в доход предприятий. Отдельным ФГУПам исполнительные органы власти предоставили право самостоятельно получать арендную плату. В данном случае неконтролируемый доход, по оценкам Счетной палаты РФ, составляет не менее 1,4–1,8 млрд руб. в год.

4. Отвлечение федерального имущества. Большинство федеральных государственных унитарных предприятий в процессе своей деятельности создали дочерние, о количестве которых достоверной информации нет. Так, ФГУП «ГосНИИ ГА» имеет пять дочерних предприятий, два дочерних общества⁶, ФГУП Производственное объединение «Полет» (г. Омск) имеет порядка 10 дочерних предприятий и несколько дочерних обществ. Контроль деятельности такого количества «дочек» весьма затруднен тем, что не все из них отчитываются перед Минимущества РФ, так как не со всеми руководителями «дочек» заключены контракты. Оценить размер прибыли, который получают дочерние предприятия, практически невозможно, так же как и невозможно проследить объем имущества, сдаваемого ими в аренду.

Первоначально «дочки» создавались, как правило, под новые виды деятельности для более эффективного распределения затрат. В некоторой степени это было оправданно в условиях неустойчивого экономического и политического положения страны. Дочерним структурам, как правило, без согласия Минимущества РФ был передан большой объем федерального имущества. Некоторые ФГУПы получили согласие местных (региональных) комитетов по управлению государственным имуществом (КУГИ), однако такие действия КУГИ в некоторых случаях были признаны неправомерными, поскольку Минимущества РФ не уполномочивало их распоряжаться федеральной собственностью.

Так, КУГИ по Омской области неоднократно в течение 1998–2001 гг. давал разрешения ФГУП ПО «Полет» на передачу (продажу) недвижимого имущества тем или иным

⁶ Отчет о результатах проверки использования федеральной собственности, учредительской и финансово-хозяйственной деятельности ФГУП «Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации» (ФГУП «ГосНИИ ГА») // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2002. № 9 (57).

лицам. В 2001 г. ПО «Полет» получило от КУГИ письмо о том, что комитет не имел права давать такие разрешения. Но к тому времени определенная часть имущества предприятия уже была отчуждена. Разумеется, бюджет не получил от этих сделок ни копейки.

Создаваемые дочерние предприятия, как правило, функционируют довольно рентабельно. Но государство подчас даже не знает об их существовании. Соответственно, не принимается в расчет прибыль, получаемая такими «подразделениями», которая также может быть частично или полностью изъята в бюджет. «Дочки», так же как и их «родители», сдают в аренду, по сути дела, государственное имущество, получая за это плату, которая поступает либо исключительно в их доход, либо в доход «определенных» физических лиц.

Таким образом, практически все проблемы, связанные с низкой доходностью федеральной собственности, закрепленной за ФГУПами, обусловлены недостаточным регулированием и контролем финансовой и экономической деятельности этих предприятий со стороны федеральной власти. Способствует этому «слабое» законодательство.

На наш взгляд, для того, чтобы увеличить доходы бюджета за счет использования собственности, закрепленной за ФГУПами, целесообразно до 80–85% чистой прибыли ФГУПов консолидировать в доходах федерального бюджета. Причем эту норму необходимо закрепить в законе о федеральном бюджете. Затем часть чистой прибыли по решению собственника может быть направлена на выполнение инвестиционных программ предприятий, утвержденных федеральными министерствами и ведомствами.

Аналогично следует распорядиться доходами, получаемыми от арендной платы. Часть их целесообразно направлять на развитие самих предприятий, а другую часть (до 25–30%) – оставлять предприятиям на покрытие расходов, связанных со сдачей имущества в аренду, ремонт помещений, вознаграждением управленцев. Это позволит решить проблему незаконной сдачи в аренду федерального имущества, закрепленного за ФГУПами.

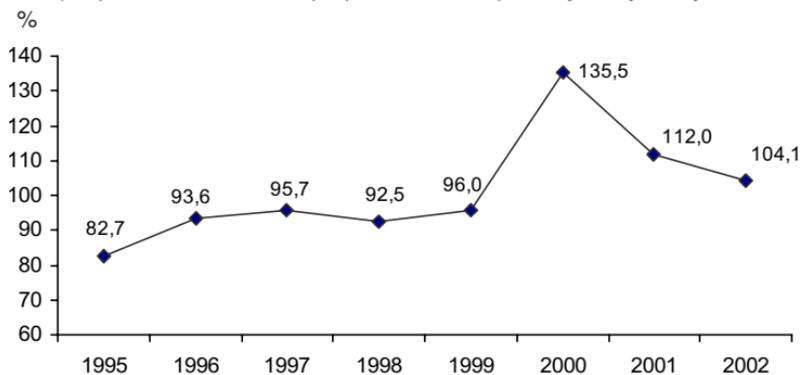
Для решения проблемы сокрытия прибыли должна быть предусмотрена серьезная административная и уголовная ответственность. Ключевое значение в решении данной проблемы имеет также организация эффективного финансового контроля. Причем контроля не только «извне» в лице государства и аудиторов, но и внутреннего финансового контроля.

Значительное увеличение доходов федерального бюджета от использования федеральной собственности создаст дополнительные источники увеличения расходов на нужды индустриального и социального развития даже при ослаблении налоговой нагрузки на производителей.

«ЭКО»-ИНФОРМ

В 2002 г. предприятиями и организациями Новосибирской области использовано 14,8 млрд руб. инвестиций в основной капитал, что составило 104,1% к уровню 2001 г.

Динамика инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах) представлена на графике, % к предыдущему году.



Большая часть инвестиций в 2002 г. была направлена на развитие промышленности (33,6% общего объема инвестиций крупных и средних предприятий), транспорта (17,2%), жилищно-коммунального хозяйства (12,0%), сельского хозяйства (10,7%), связи (6,2%).

Данные Новосибирского облкомстата
E-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru

«ЭКО»-ИНФОРМ

Выручка и инвестиции в основной капитал по отраслям экономики в Новосибирской области в 2002 г.

	Выручка		Инвестиции в основной капитал*	
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу
Всего по предприятиям и организациям	74439,3	100	943,8	100
<i>В том числе:</i>				
промышленность	7327,7	9,8	175,3	18,6
сельское хозяйство	206,2	0,3	11,3	1,2
транспорт	297,2	0,4	3,8	0,4
связь	138,2	0,2	13,8	1,5
строительство	3309,6	4,4	226,6	24,0
торговля и общественное питание	58243,7	78,2	388,6	41,2
информационно-вычислительное обслуживание	242,4	0,3	11,0	1,2
операции с недвижимым имуществом	531,7	0,7	51,2	5,4
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	618,2	0,8	9,3	1,0
жилищно-коммунальное хозяйство	55,2	0,1	0,0	0,0
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	94,4	0,1	0,0	0,0
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	184,2	0,2	9,4	1,0
образование	27,1	0,0	0,0	0,0
культура и искусство	139,1	0,2	1,6	0,2
наука и научное обслуживание	870,7	1,2	29,1	3,1
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,0	0,0	0,0	0,0
прочие отрасли	2153,7	3,1	12,8	1,3

* Инвестиции в основной капитал, осуществленные малыми предприятиями.

Данные Новосибирского облкомстата
E-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru





МОГУТ ЛИ СИБИРСКИЕ КУРЫ НЕСТИ ЗОЛОТЫЕ ЯЙЦА?

ЭТОТ РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС
ПРИБРЕЛ КОНКРЕТНОЕ ЗНАЧЕНИЕ
В ДИСКУССИИ ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СОБСТВЕННИКАХ,
 ГИБКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ
И СМЫСЛЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В беседе за «круглым столом» журнала «ЭКО» – топ-менеджеры и ученые Омской области:

Владимен Осипович БЕРНАЦКИЙ, заведующий кафедрой ОмГТУ, доктор философских наук, профессор;

Владимир Геннадьевич ВИНОГРАДОВ, директор ЧП «Антикризисное управление»;

Максим Владимирович ГАЛДИН, сотрудник Экономического комитета Омской области;

Петр Иванович ГОРБУНОВ, заместитель директора ОГУП «Омсктрансаш»;

Сергей Викторович ЕВСЕЕНКО, председатель Экономического комитета Омской области;

Зинаида Фроловна ЕЛИЗАРОВА, генеральный директор ОАО «Форнакс» (производство хлебулочных изделий);

Сергей Владимирович КАЗАНЦЕВ, заместитель директора ИЭиОПП СО РАН, доктор экономических наук, профессор. Главный редактор журнала «ЭКО»;

Валерий Васильевич КАРПОВ, заведующий Омской экономической лабораторией ИЭиОПП СО РАН, доктор экономических наук, профессор;

Елена Ивановна КУЗНЕЦОВА, председатель Комитета по науке и высшей школе администрации Омской области;

Валерий Иванович ЛЕВЧЕНКО, директор ФГУП Омского НИИ измерительных приборов;



Владимир Васильевич ЛИЗУНОВ, директор ОНОК, кандидат физико-математических наук;

Сергей Вячеславович МАРКОВ, генеральный директор ЗАО «Булочно-кондитерская компания “Марс”»;

Николай Николаевич МЕДВЕДЕВ, начальник экономического управления Банка России по Омской области;

Александр Емельянович МИЛЛЕР, заведующий кафедрой ОмГУ, доктор экономических наук, профессор;

Владислав Леонтьевич РАЧЕК, заведующий кафедрой ОГИС, кандидат экономических наук, профессор;

Галина Николаевна СТЕПИНА, директор ООО «Алиса – мини-леди»;

Виктор Владимирович ТИТАРЕВ, генеральный директор ОГУП «Сибзавод»;

Алдона Браниславовна ТОКАРЕВА, начальник Главного управления Банка России по Омской области;

Валентин Алексеевич ТОПЧИЙ, директор филиала Института математики СО РАН, доктор физико-математических наук, профессор;

Анна Валерьевна ТУМАНОВА, сотрудник Экономического комитета Омской области;

Андрей Юрьевич ХРОМОВ, управляющий ООО «Алиса – мини-леди».

С. В. Казанцев: – Как сделать предприятие конкурентоспособным? Как найти свою нишу на рынке? Находки, неожиданные управленческие повороты – вот основная проблематика круглых столов «Делового “ЭКО”-клуба», которые наш журнал проводит в разных городах России. Стремимся проводить такие деловые встречи без нитья, без того, чтобы рисовать ситуацию только в серых красках. Ищем передовой опыт. На этом «круглом столе» хотелось бы узнать о ваших находках и достижениях в управлении производством, предприятием.

Собственники могут, а менеджеры не хотят...

В. Л. Рачек: – Один из наиболее острых вопросов управления производством сегодня, на мой взгляд, упирается в эффективное использование собственности. Используется она отвратительно.

Первое. Продолжает падать производительность труда. Генеральные директора о производительности не думают.

Второе. Взаимоотношения топ-менеджеров и собственников не урегулированы. Ни те ни другие, с моей точки зрения, в настоящее время не выполняют свои социальные функции.

Третье. В процессе экономического регулирования государство сегодня занимает позицию стороннего наблюдателя, а более точно – ночного сторожа. Главная задача, которую оно поставило перед своим бюрократическим аппаратом и решает сегодня, – это худо-бедно собрать дивиденды и сформировать государственный бюджет. Но не более того.

Работать эффективно и на конечный результат могут только частные собственники. Но возникает очень интересный вопрос: почему у нас сегодня частная собственность неэффективна? Давайте поразмышляем.

Для начала вспомним, что представляли собой наиболее активные участники приватизации в 90-е годы. Партийная элита, комсомольские функционеры и крупные руководители советских предприятий. Однако, получив собственность, многие из них оказались не способными управлять ею. Для выполнения этих функций новоявленным собственникам пришлось нанимать топ-менеджеров. Сегодня на первый план управления предприятиями выходят те люди, которые в период приватизации находились в среднем звене. Это наемные управленцы, не наделенные собственностью. В силу этого возникают противоречия между собственниками и наемными менеджерами, которые должны управлять производством, но не могут и не заинтересованы в управлении собственностью.

Смотрим дальше. Все наше хозяйственное право – офшорное, акционерное законодательство, например, – направлено на защиту крупного капитала. Если годовой оборот компании превышает 50 млн дол., то экономические процессы там протекают по-европейски. Такие богатенькие «общества», как правило, из числа естественных монопо-

лий, могут, как говорится, пробить любые законы. У них и пресса, и мощное лобби на всех уровнях управления, исполнительной и законодательной власти.

Но оборотный капитал основной массы акционерных обществ не достигает у нас и 10–20 млн дол. Они-то и отличаются низкой производительностью труда. Именно здесь самое старое физически и морально изношенное оборудование. Именно эти предприятия, как правило, и не могут выйти за пределы региональных и локальных товарных рынков и рынков капитала. По сути дела эти хозяйствующие субъекты не могут оказывать существенного влияния ни на прессу, ни на законодателей.

В итоге в стране защищены лишь интересы крупной буржуазии. А средний класс, владельцы средних и малых предприятий отброшены на периферию, находятся в автономном плавании.

В свое время у нас очень хорошо разделили собственность. Но теперь ее надо передать активным хозяевам или топ-менеджерам, способным собственностью управлять. Последние, на мой взгляд, – единственная сила, способная сегодня создавать реальные условия для повышения производительности труда и увеличения капитализации предприятий.

Из колхоза – в ООО за трудоднями

В. Г. Виноградов: – Правильно замечено: на волне дележа государственного имущества появились неэффективные собственники. Те, кто на момент приватизации был у руля, сумели отхватить кусок пирога, а вот распорядиться этими кусками не смогли. Многим сверхприбыль, бешеные деньги просто вскружили голову. Думали не столько о том, чтобы поднять производство, сколько о собственном обогащении.

Сегодня арбитражные управляющие ведут передел собственности обанкротившихся хозяев первой волны. Работа и без того сложная, как правило, обостряется негативным отношением к нам: пришли, мол, отнять, разграбить, растащить... Но результаты говорят об обратном. Остановлюсь на ситуации в сельском хозяйстве.

Первый колхоз-банкрот, куда мы вошли по решению арбитражного суда, поразил огромным количеством «замороженных» активов: 48 млн руб. для сельскохозяйственного предприятия – это очень большая сумма. Провели анализ, и что получили? Брошенное отделение, стоящее порядка 25 млн руб., осталось там 2–3 пенсионера, а все остальное брошено – ферма, недвижимость... Величина задержанной заработной платы в хозяйстве составляла 5 млн руб.

Что сделали?

Собрали крестьян и говорим:

– Сейчас судебные приставы могут арестовать все колхозное имущество и раздать его вам за копейки. Кому хватит на зарплату, тот получит, а перед остальными просто извинятся. Давайте этого делать не будем. Мы выводим все ликвидные активы предприятия и раздаем их всем крестьянам под зарплату по хорошей цене...

Прибегает налоговая полиция:

– Ты что творишь?

А я у них спрашиваю:

– Где нарушен закон?

Исполнительные листы мы исполнили, и больше того – закрыли всю зарплату этими активами.

Проходит зима. Бывшие колхозники зашевелились: посевная на носу... Что сеять? Чем сеять? Кому сеять?

Что мы, арбитражное управление, делаем?

Опять собираем сход. Говорим крестьянам: уважаемые, давайте создавать общество с ограниченной ответственностью – ООО. Каждый из вас входит туда своей долей.

К этому времени у каждого из них в огороде свой трактор постоял, каждый себя считает собственником, но эксплуатировать эту собственность не может. Не пахать же своим собственным К-700 личный огород в 16 соток. И продать-то технику страшно, непонятно, что дальше-то будет.

Ну, куда крестьянину деваться? Вступает он этим своим трактором во вновь создаваемое общество.

Подходит посевная. Семян, ГСМ не хватает. Берем кредиты – другого выхода нет. Пашем, сеем... Приходят крестьяне:

– А где наша зарплата?

А нету денег-то... Кредиты брать под зарплату – значит, от посевной до урожая на одни налоги и комиссионные работать будем.

Собираем общее собрание ООО и решаем – переходим на трудовни. Никто трудовень у нас в стране не запрещал. И мы возвращаем ему вторую жизнь – ставим палочку.

Приходит налоговая:

– Где у вас начисления по заработной плате?

– А денег нет, – отвечаем. – Как производить начисления, если денег нет? У нас трудовень...

Когда собрали урожай – по кредитам рассчитались, за ГСМ рассчитались, по трудовням денежки разделили. Провели инвентаризацию, списали все брошенное. Правда, неликвиды, которые ни продать, ни использовать нельзя, составили порядка 30 млн руб., но хозяйство теперь очень чистое и хорошо работает.

Другой пример. Появляется богатенький мужичок и говорит:

– Хочу работать на селе. Деньги у меня есть – покупаю хозяйство.

Но проходит 2–3 месяца, и пар из этого «собственника» выходит:

– Не буду вкладывать сюда деньги. Ничего из этого не выйдет...

Что в итоге? Предприятие мы очистили, вытащили из долговой ямы. Но собственника нет. Передать это хозяйство некому. Государство заниматься этим не готово.

Странно как-то у нас получается. Все есть – и земля, и коровы, и фермы, и деньги... А все это, оказывается, никому и не нужно.

С людьми на селе работать очень сложно. Мы проводили и маркетинговые исследования, и с психологами работали. И получается, что колхозникам, в принципе, ничего не надо. Им не нужны деньги: они на подворье своем зарабатывают, и этого им хватает. Им не нужна слава. Им не нужна власть. Зачем она им? Они даже не знают, что делать с этой властью. А людей, которым в принципе ничего не надо, заставить работать очень сложно.

Они сейчас пьют водку, воруют... Воровство чуть ли не узаконено. Но воруют в колхозе, с общественного подворья, а к соседу воровать не идут. Дома в деревнях до сих пор на палочки закрываются. А с фермы тащат, с машинного парка тащат. При этом, как показали исследования психологов, более 90% всех селян боятся общественного мнения, мнения соседей. И очень рассчитывают именно на помощь соседей в трудную минуту.

Мы поняли, что общественное мнение может стать эффективным рычагом управления, опробовали этот рычаг и получили интересные результаты.

Простой пример. Тракторист из отделения за 4 километра поехал, как говорится, к теще на блины. Мы тут же листовочку повесили: имярек съездил в колхоз на вверенном ему тракторе, потратил такое-то количество ГСМ, амортизация трактора стоит столько-то. Все эти расходы будут покрыты из заработной платы всего колхоза.

Все. Тракторист тот стал плохой. Все в хозяйстве в него пальцем тыкали.

Такие психологические методы в работе с людьми надо использовать. Методик, конечно, много. Для каждой фермы, для каждого колхоза и даже для каждого района нужна своя методика. Очень много сегодня зависит от глав администрации. Как глава администрации ведет политику, так и дела в хозяйствах идут. И идут они, кстати, очень по-разному... В каждом районе своя политика – и экономическая, и техническая и кадровая...

С. В. Казанцев: – А вам известны такие случаи, когда хорошее крепкое хозяйство стремятся обанкротить специально, чтобы завладеть землей?

В. Г. Виноградов: – Это очень часто встречается. Но все это, как правило, утопичные авантюры. На мой взгляд, эффективными собственниками земли в первую очередь могут быть переработчики. Они не ставят задачу заработать на крестьянах, получить сверхприбыли с продажи зерна или молока. Они получают прибыль с конечной продукции переработки сельскохозяйственного сырья. Крестьяне производят и получают за это от переработчика свои деньги, а

тот получает свои за полный цикл производства и маркетинга. И это будет правильно.

С. В. Казанцев: – Другая ситуация. Крестьяне находятся в начале технологической цепочки: производство сельскохозяйственного сырья, его переработка, производство конечного продукта... Чтобы сделать себестоимость конечного продукта минимальной и получить от этого максимальную прибыль, крестьянам практически ничего не платят. Такое бывает?

В. Г. Виноградов: – Повсеместно. Но в этом и проявляются перекосы нашей экономики, бездействие власти. Государство должно активно вмешиваться в процесс земле-владения и землепользования. Оно должно определять, кого допускать, а кого не допускать хозяйствовать на земле. Так, как происходит сейчас, делать нельзя.

В. Л. Рачек: – С таким тезисом я совершенно не согласен. Заработная плата крестьян никак не зависит от власти. Пока нет эффективного собственника на земле, не будет и заработной платы. Сегодня ее не получают по ряду причин, ядро проблемы – высокие тарифы и низкая производительность труда. Но как только эффективный собственник захватывает контрольный пакет акций и начинает бороться за повышение производительности труда, он тут же начинает повышать заработную плату.

Сегодня в экономике много парадоксов. И один из них – вертикально интегрированные структуры в агропромышленном комплексе, когда собственником земли выступает производитель, замыкающий цепочку воспроизводственного цикла. С этим я не согласен. Может быть, это эффективно в переходный период. Но в сущности получается так, что человек сначала режет корову, а потом уже начинает ее выращивать?

Знаешь цель – выбирай средства

З. Ф. Елизарова: – Наш коллектив работает на таком рынке, где нет миллионов долларов. Мы производим хлеб, булочки, торты... Но мы очень хорошо знаем, как нам зара-

ботать побольше рублей. Здесь сейчас измеряли годовой оборот предприятия в долларах. А у нас на предприятии такого понятия, как «доллар», вообще не существует.

Мы, производители хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, работаем абсолютно со всеми категориями потребителей Омска, начиная с пенсионеров и кончая людьми с хорошим достатком. И поверьте, для меня как для руководителя предприятия, а директором я работаю с 1978 г., вопрос производительности труда имеет очень большое значение. Это и кадры, и загруженность людей, и заработная плата... А вопрос заработной платы в настоящий момент ключевой. Люди будут работать там, где о них беспокоятся, и, прежде всего, где им платят достойно.

Губернатор Омской области вопрос ставит сегодня ребром: средняя заработная плата на предприятии не может быть ниже 5500 руб. Мы платим в среднем своим работникам 5700 руб. Конечно, при нынешнем уровне жизни это не столь большая заработная плата, она должна быть больше. Но решение этого вопроса зависит отнюдь не от собственника.

Мы, директора, в свое время стояли у истоков приватизации предприятий и выживали коллективно. Кто-то выжить не смог, обанкротился. Я представляю предприятие, которое не только выжило, пройдя через весь процесс экономической трансформации, но теперь вполне успешно развивается. За прошлый год производство продукции мы увеличили на 136%. Что здесь играет главную роль? Мы хорошо знаем, что если не сделаем, а вы накануне праздника не купите наш торт, то после праздника вы за ним уже не пойдете. Точно так же и булка хлеба... Если вдруг что-то случилось и предприятие недодало по заявке хотя бы 200 кг хлеба, то мы четко знаем, что завтра вы за двумя булками не придете.

Живет сегодня то производство, 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.

В рынок мы вошли, как говорится, методом тыка. Но смогли удержаться и добились, чтобы в Омской области все прилавки были насыщены хлебом разных сортов и булочными

изделиями. Кондитерская продукция – это особая проблема, но тем не менее мы и эту нишу стараемся закрыть.

Сегодня вся наша продукция соответствует уровню, который желал бы видеть наш потребитель. Вопрос качества продукции решается у нас вполне успешно. Но меня как руководителя интересует другая проблема. Без сплоченной команды работать невозможно. Один топ-менеджер, пусть он даже будет и семи пядей во лбу, не разберется в существующей рыночной ситуации. А ведь мало разобратся, ситуацией надо еще уметь управлять. Посмотрите – разбалансирован рынок муки, разбалансирован рынок зерна... Раньше мы прекрасно знали, где взять необходимое количество сырья нужного качества. А сегодня ломаем над этим головы.

Поэтому появляется очень много различных форм экономического и правового взаимодействия субъектов рыночных отношений. В том числе и создание совместных предприятий, когда крестьянские хозяйства, колхозы включаются в единый производственный цикл.

Мы, к примеру, имеем свою мельницу, сами перерабатываем зерно и, конечно, работаем на свой конечный результат. Но в этом цикле завязаны интересы всех – и производителя-хлебопека, и крестьян, и потребителей. И у меня как у руководителя даже и в мыслях не было, чтобы обжужлиничать крестьянина, который производит для нас зерно. На этом мы не разживемся, а партнеров потеряем. Поэтому связь с сельхозпроизводителем укрепляем, ищем, как говорится, взаимный баланс интересов.

Конкурент конкуренту – свинью подложил

З. Ф. Елизарова: – Меня волнует вопрос конкуренции, методов ведения конкурентной борьбы на рынке нашей продукции. Давайте посмотрим, что здесь происходит?

Государство практически устранилось от контроля за качеством кондитерских изделий, поступающих в розничную сеть. А, следовательно, снимает с себя ответственность за безопасность здоровья населения. Я уже 25 лет руковожу комбинатом и знаю, что такое производство кондитер-

ской продукции. В советские времена я под прокурором ходила, привыкла, уж извините, к ответственности. Знаю формулировки Уголовного кодекса за поставку в торговую сеть недоброкачественной пищевой продукции.

А сегодня с юга Алтайского края, с Урала, за тысячи километров, в Новосибирск, в Омск везут кондитерские изделия. Недавно зашла в магазин проверить ассортимент и купила, чтобы своим работникам показать, торт, произведенный в Перми... Произвели они его в 10 часов утра, а я купила в 12 часов того же дня! С какого же самолета надо было его прямо на прилавки сгрузить?! Да это же самый настоящий блеф! Но в нем, как в капле воды, отражается деформация современных рыночных отношений в регионе, в стране.

Условия конкуренции, правила игры на рынке должны быть одинаковы для всех. Условия безопасности продукции, которая попадает в розничную торговлю, обязательны как для меня, так, наверное, и для предприятий Перми. А что имеем на практике? И почему это происходит?

Да потому, что контролирующие органы в Омске оказались беззубыми. А может, и не беззубыми, может быть, кое-кому, кое-кто по каким-то причинам позволяет блефовать. Но ведь и тех, кто позволяет, тоже кто-то должен контролировать?

Так что, на мой взгляд, проблема собственности, взаимоотношений топ-менеджеров и хозяев предприятий, возможно, где-то и существует. У нас такой проблемы нет. А вот с тем, что касается нездоровой конкурентной среды, извращенных и запрещенных методов ведения конкурентной агрессии, разбираться надо. И даю вам честное слово, что директоров, которые думают так же, как я, много.

Вопрос: – А какую долю акций своего предприятия вы имеете?

З. Ф. Елизарова: – Приватизация ОАО «Форнакс» началась в 1987 г. с аренды. Мы были первым арендным предприятием в области. Пробивали эту новую тогда еще форму хозяйствования через обком партии, через областное Управление хлебопродуктов, чем навлекла на себя гнев

областного начальства. В наказание в 1993 г. меня первой включили в план приватизации и признали аренду с последующим выкупом... Так что предприятие у нас в коллективной собственности.

Сам по себе коллектив старый, устоявшийся. За прошлый год он вырос на 140 человек, потому что расширили сеть и структуру услуг. Созданы новые рабочие места, включая парк из 30 автомашин, цеха наладки нового оборудования и т. д.

Вообще я считаю, что коллектив у нас нормальный, здоровый, и в экономическом плане мы способны дать фору многим.

**Если государство не мешает, значит,
для директора оно – друг, товарищ и партнер**

В. И. Левченко: – Собственник предприятия, которым я руковожу, – государство. И я бы сказал, хотя кто-то со мной, возможно, не согласится, что это не самый плохой собственник. Лично мне он нравится тем, что не мешает работать. Поэтому я уверен, что главное на предприятии – не эффективный собственник, а эффективный менеджер, которому не мешают. Собственник может либо угробить предприятие своим некомпетентным вмешательством, либо создать условия для хорошего, грамотного управления. Я готов посоревноваться с любым акционерным предприятием в области высоких технологий.

У меня предприятие оборонное, сильно диверсифицированное и суперсовременное с точки зрения использования высоких технологий. Выпускаем и гражданскую продукцию мирового уровня. Экспортируем ее в Англию. То есть, можем вполне предметно разговаривать, а не абстрактно философствовать об эффективном собственнике и его опосредованном влиянии на производительность труда.

Я могу спросить, например: у какого акционерного общества с численностью персонала 1300 человек средняя заработная плата в прошлом году составила 6100 руб.? В этом году, уверяю вас, будет 8000 руб.

У кого из эффективных частных собственников стоит у проходной очередь из молодых специалистов, желающих попасть на предприятие?

Нет в Омске таких собственников.

Поэтому правильно говорят: неважно, какого цвета кошка, лишь бы ловила мышей. Так и здесь. Какая разница: государственная или частная собственность – лишь бы не мешали работать.

Правда, сейчас государство начинает мешать. Новый Федеральный закон о государственном предприятии сильно ограничил возможности менеджмента в принятии управленческих решений для развития предпринимательской деятельности. Теперь, чтобы получить кредит, надо ехать за разрешением в Москву. Сейчас в Госдуме РФ обсуждается законопроект, лишаящий 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. Без интереса работников, без интереса директора не может развиваться предпринимательская деятельность.

Стимулирующее влияние заработной платы на работников, по моему глубокому убеждению, имеет первостепенное значение для успеха предприятия. Я уже много лет планирую не объемы производства, а уровень заработной платы работников. И задачи перед своими менеджерами ставлю по заработной плате. План по объему выпуска продукции – штука такая, весьма лукавая. По технологии можно закупить на 90% деталей, собрать продукт, но составляющая заработной платы в этом продукте будет незначительная. Поэтому я планирую заработную плату, и очень мудро поступил мой хозяин – государство, решив, что директор будет получать определенное количество средних заработных плат своего предприятия. Мой директорский оклад, в частности, составляет 7 средних заработных плат.

Система эта весьма плодотворная. После того как я преодолел барьер средней оплаты по городу, на завод пошли хорошие специалисты. И прогрессивный процесс стал на-

бирать стремительные темпы. Увеличиваются объемы конкурентоспособной продукции – растет заработная плата.

Конечно, раньше те же самые объемы можно было бы нарастить за счет увеличения численности персонала. Но при существующей системе оплаты труда менеджеров и работников экстенсивное производство просто невозможно. Вот таким образом повышается производительность труда.

И ахнет мир от нашего ума

В. И. Левченко: – Еще один ключевой момент, который волнует сегодня руководителей всех отраслей, особенно технологичных, расположенных здесь, в Сибири. Можем ли мы развивать конкурентоспособные производства?

Казалось бы, все против нас – расстояния, климат, уставшие фонды и т. д. и т. п. И если при таких неблагоприятных факторах мы станем делать то же самое, что уже производит весь мир, ничего конкурентоспособного не получится. Ставка должна быть на совершенно новую продукцию. Ставка на то, чего никто в мире не делает. А возможности для этого у нас в Сибири есть. У нас есть грамотные, гибко мыслящие люди. Ведь та система образования, которая у нас была до недавнего времени, думать учила. Наши люди чрезвычайно творческие по природе своей.

Не стану далеко ходить за примерами. В прошлом году, когда мы вышли на всемирные салоны изобретений в Брюсселе и Сеуле, наши изобретения получили шесть медалей – три золотых, две серебряных и бронзовую. На этих салонах Российское агентство по системам управления заняло первое место. А мы были первыми в этом агентстве. Это говорит о том, что творческий потенциал у сибиряков большой. Его надо реализовать, довести до промышленных образцов. А вот здесь – пробел.

Механизм превращения знаний в промышленные продукты до перестройки был очень громоздкий, неповоротливый, бессистемный. В последние годы на своих заводах мы внедрили новые инновационные механизмы. Свои идеи превращаем в технологические чертежи. Эти технологии внедря-

ются на предприятиях-заказчиках, и рассчитываются с нами 5% с продаж произведенной по этим технологиям продукции. То есть, по сути дела, мы производим и продаем сегодня новые идеи. Такого механизма у нас в стране пока нет. Вокруг этого много разговоров ведется, но мы здесь первые. Это и производство интеллектуальной собственности. Это и коммерциализация интеллектуальной собственности, введение ее в хозяйственный оборот... При этом мы соблюдаем интересы завода-заказчика. Те 5% с продаж он мне отдает с удовольствием, потому что знает, что через 2 года я заменю ему эту продукцию на новую, еще более конкурентоспособную.

Вот тот мощнейший механизм, который, по моему убеждению, вырвет из кризиса сибирскую промышленность, если мы сможем создать эффективную инновационную структуру.

И последний тезис. Раньше говорили о вреде любого вмешательства государства в промышленность. Я утверждаю противоположное. Любое мало-мальское участие государства в промышленной политике дает чрезвычайно высокий эффект. Обратимся к фактам. По стране годовые темпы роста промышленного производства составили в прошлом году 4%. У нас в области, где промышленная политика все-таки проводится, темпы гораздо выше – более 20%. А в машиностроении еще выше. Почему? Да потому, что администрация Омской области помогает предприятиям избавляться от долгов, проводит различные программы, налаживает кооперацию. А возможностей у области гораздо меньше, чем у российского правительства. И когда мы здесь на трех предприятиях разработали и стали проводить инновационную политику, темпы роста достигли 80% в год. Мы превзошли по производительности доперестроечный рубеж. То есть любая централизованная промышленная политика для нашей страны – это благо. Участвуя в острой конкурентной борьбе поодиночке, наши предприятия погибнут. И не надо уводить конкретику в абстракции. Скажите мне на милость, кто он, эффективный собственник, покажите мне такого! За десять лет дискуссий на сей счет реальных примеров мы не увидели.

Есть страна со сложившимся менталитетом народа, со своей уникальной системой ценностей. И с этим надо считаться.

Инновационный брэнд как лицо области

С. В. Евсеенко: — Точку зрения машиностроителей я разделяю целиком и полностью. Но есть еще одна сторона вопроса, которую сегодня нельзя не затронуть. В 1941 г. сюда приехали предприятия оборонного комплекса и не уехали отсюда в 1945 г. обратно. Мы выстроили здесь вторую базу промышленности — это была государственная задача. В 1991 г. эта задача была снята. В 1993 г. началось активное акционирование, интересы науки и серийного производства резко разошлись. И сегодня здесь, в Омске, мы наблюдаем полный разрыв научно-производственного цикла. Одни продают идеи и чертежи, другие пытаются диверсифицировать свою производственную деятельность, испытывая острый дефицит оборотных средств. Никто не знает, как вести себя на рынке. Налоговая система начинает слегка придавливать...

Несколько лет назад губернатор четко определил политику отношения власти к промышленным предприятиям. Мы рассматриваем их не просто с позиции выживания, а в трехмерном пространстве:

- создание конкурентоспособных производств,
- получение достойной заработной платы,
- а потом уже как аккуратных налогоплательщиков.

Реплика: — Еще как инновационное начало...

Как пиццёвка подмяла машиностроение

С. В. Евсеенко: — Инновационное начало у нас присутствует везде, во всех лозунгах экономической политики. Мы видим, что если продолжать соревноваться в пределах традиционной экономики с ее транспортными и энергетическими тарифами, то ясно и понятно, что с нами будет. Ведь нас и так на национальном рынке уже только как покупателей имеют в виду, а как производителей — нет. От-

крытыми, и то не полностью, остаются для большинства наших производств лишь местные рынки.

Посмотрим на промышленный облик современного Омска. Каков он? Одна из самых видных отраслей – пищевая промышленность. И то, что произошло в этой сфере за последнее десятилетие – явление уникальное. Отраслевые полюса поменялись местами. Машиностроение заняло место пищевой промышленности в экономической структуре области, а пищевая промышленность – место машиностроения. То есть 30% всего промышленного производства сегодня приходится на долю производства продуктов питания. И я хотел бы здесь обратить внимание на региональный воспроизводственный цикл в пищевой промышленности.

Вертикально интегрированные структуры – это само по себе явление нового времени. Самое уникальное из них – «Омский бекон». Здесь мы имеем все – землю, селекцию, откорм, забой, производство продукции и товаропроводящую сеть. Многие предприятия этой отрасли в других регионах Сибири не выдерживают конкуренцию с «Омским беконом», рушатся посреднические и различные промежуточные структуры. Это предприятие диктует сегодня на рынке объемы и цены.

Другой пример – «Омское пиво». Национальные здесь только название и рабочая сила. Все остальное – капитал, оборудование, сырье, менеджмент – иностранное. Предприятие высочайшей производительности труда, выпускающее продукцию отменного качества. Но здесь недоумевают крестьяне.

– Как же так, – спрашивают они, – пиво «Омское», а солод завозим из-за границы?

Но нет в области пивоваренного ячменя!

Для того чтобы такой ячмень получить, надо, по крайней мере, агротехнику поднять, технологию производства внедрить такую, чтобы возить этот ячмень не на том самосвале, на котором два часа назад возили навоз. Вот о чем должны крестьяне сегодня позаботиться. И замкнется у нас тогда региональный воспроизводственный цикл.

Сегодня много говорят и пишут о «Поспелихинском чуде» в Алтайском крае*. Поспелихинские макароны ест сегодня вся Сибирь, и далеко за ее пределы увозят. А такое чудо вполне могло бы быть и у нас в Омске. Для этого у нас есть все – Марьяновская мельница, Омская макаронная фабрика, оснащенная первоклассным оборудованием, есть мужички, которые умеют выращивать пшеницу твердых сортов...

Интересы разные, а судьба одна на всех

В. Г. Виноградов: – Еще одна очень важная проблема сельского хозяйства сегодня. Это даже не вопрос отсутствия эффективных менеджеров – там просто нет людей с необходимым образованием. Я не мог найти человека с высшим образованием, чтобы назначить его исполнительным директором. Обсуждали эти вопросы с ведущими специалистами районов и пришли к выводу, что надо восстановить практику обучения людей в сельскохозяйственных академиях, институтах, как это было в советское время. После окончания вуза человек должен был отработать 2–3 года на селе. Возродить это надо.

С. В. Евсеенко: – Знаете, в этом, конечно, что-то есть. Но я думаю, что переваливать функцию воспроизводства высококвалифицированных кадров на региональный уровень, не имея под это доходов, – неразумно. Под этот процесс надо иметь доходы.

Мы видим те деструктивные процессы, которые сегодня происходят в сельском хозяйстве. И создание вертикально интегрированных структур с замкнутым циклом производства – одна из важнейших наших задач. Но задача эта очень не простая. Надо совместить интересы псевдособственников, эффективных собственников и привлечь в эти холдинги настоящий капитал, который находится сегодня совсем в другом месте и приносит другие доходы.

Нас постоянно критикуют за то, что мы не можем что-то сделать. Власть действительно не всемогуща. Весь консоли-

* Подробнее об опыте Поспелихинской макаронной фабрики см.: ЭКО. 2003. № 2–3.

дированный бюджет области по расходам в этом году составляет 15 млрд руб. Главная задача, на решение которой направляются эти средства, – выплата заработной платы бюджетникам, обеспечение социальных функций и проведение отопительного сезона. Деньгами мы не сможем помочь ни одному предприятию. Моральную поддержку окажем всем. Никто не может упрекнуть чиновников Омской области в том, что они не поддерживают своих производителей.

Радует сегодня то, что народ у нас – и работники, и менеджеры – творческий, ищущий. И путь мы с вами выбрали правильный – инновационный. Мы не будем с кем-то соревноваться в издержках. Мы будем искать новый товар. Поэтому новый более экономичный магистральный локомотив – это будет наш локомотив. Аэроплан, который не производит никто другой, тоже будет наш. Можно перечислять другие вещи, которые никто в мире не производит, но они на подходе в Омске. И сколько бы эти вещи ни стоили, появившись сегодня на рынке, они возьмут свою цену.

Потянем инновационную сферу – и вся социально-экономическая цепочка выстроится, начнет работать на повышение качества жизни.

И пекарь, и жнец, и плотник... и управлять охотник

С. В. Марков: – Предприятие наше начиналось с мини-пекарни, выпускавшей всего лишь 200 кг хлеба в день. Сегодня за сутки мы выдаем более 35 т продукции. Начиналось все, конечно, очень тяжело. Все было новое для нас – и продукция, и технология, и экономика производства. Но подобралась хорошая команда, и дело пошло, понемногу стали наращивать мощности. Установили импортную технику, на которой производим конкурентоспособную продукцию высокого качества, используя при этом отечественную технологию.

Развивая предприятие, мы старались делать только качественные хлебобулочные изделия. Осваивали цех за цехом, линию за линией. Спрос был высокий, покупатель все

время говорил: давайте, давайте вашу продукцию... Но мы не могли удовлетворить его потребности.

С сырьем проблемы были. Мы брали муку у разных производителей. По документам она соответствовала стандартам, а продукция нужного качества из той муки не получалась. Тогда встал вопрос о собственной сырьевой базе. Купили одну мельницу, потом вторую. Открыли собственную лабораторию.

Дошли до того, что по договору с хозяйством выращивали для себя пшеницу. Но это очень опасный путь, так что, к великому сожалению, пришлось от него отказаться. Сельчане до сих пор должны нам 2 млн руб., приходится высушивать... А дело в том, что, как правильно здесь уже говорили, нет на селе нормальных руководителей.

Мое личное мнение: там нужен собственник. Земля без собственника – это не земля. Ну, пускай из института придут, поставьте их на 3 года руководить хозяйством, а они все равно отработают и уйдут, потому что не их это все...

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 вперед двигаю, и понимаю: если остановлюсь хоть на минуту, то конкуренты начнут наступать мне на пятки. Поэтому я ночами не сплю. Сейчас мы запускаем 20-тонную сушечную линию, так я в цехе живу, сплю по 3 часа в сутки. Но это мой конек. Каждую новую линию, каждый новый вид продукции запускаю сам, чтобы мне потом технолог или рабочий не сказал: у меня тут не получается, она не работает. Я сам изучаю все от и до. То есть, я сам на производстве, я лезу везде – и в газовое хозяйство, и в энергетику... Я сам и проектировщик, и строитель. Я все в одном лице, потому что кровно заинтересован, чтобы производство стабильно работало. И только тогда, когда будет такой кровный интерес каждого, тогда будет толк.

Другая сторона проблемы – налоги. Не знаю, как для других предприятий, а для нас существующее налоговое бремя очень тяжелое. Хлеб – это такая продукция, цены на которую регулируются государством. И мы в этих условиях

вынуждены выживать при минимальной рентабельности производства. Многие предприятия в Москве, в Подмоскowie уходят от глобального производства хлеба в «кондитерку». Выгоднее. Больше прибыли остается. Чтобы развивать производство, нужны деньги. А когда мы фактически работаем на грани фола, когда практически ничего не остается, как развиваться?

Хорошо, что мы в свое время ухитрились взять кредиты. У нас ничего не было, чтобы заложить в банке, но нам поверили, дали кредит под 200%. Купили одну линию, потом вторую. У нас сегодня есть что заложить в банк – основные средства, недвижимость. А как быть начинающему предпринимателю? Он приходит сегодня в банк, а ему говорят: ты давай нам залог. И не просто залог, а чтобы он превышал сумму кредита в два раза.

Налоги и ставки – явление сегодня совершенно непонятное. Простейший пример.

Некоторое время назад у нас в Омске был введен налог на вмененный доход. По нормальной ставке, по нормальной шкале. Люди заработали, к нам потянулись оптовики, у них появились свои торговые точки. Год поработали, и кому-то показалось: взяли мало, давайте увеличим в два раза ставку... Ба-бах, как подняли в два раза ставку! И все они умерли...

Государство что получило от этого? Ни тех налогоплательщиков сегодня нет, ни тех налогов.

Очень сложно работать. Конечно, государство сидит на нефтегазовой игле, ему хорошо, они там балдеют, понимаете? И нас никто не видит. Так оно и есть на самом деле. А кончится завтра нефть, кончится завтра газ – что мы будем делать?

Реплика: – Налоги увеличивать еще больше.

С. В. Марков: – И мы все тихо, мирно выйдем. Поэтому я все-таки думаю, что уже пора бы повернуться к реальному сектору экономики, к реальному производителю лицом. Подход должен быть к производству один, а к торговле другой. Ведь что сегодня получается? Я на хлебе имею 5–10%, а человек, который его продает, имеет 30%. Пони-

маете, сегодня торговать гораздо выгоднее. Никто не идет в производство. Нам говорят: вы дураки, ведь проще привозить из-за границы, торговать и иметь деньги на этом. А тут каждый день головная боль – то проверка, то там рвануло, то сгорел двигатель... Директора прекрасно понимают, о чем я говорю. Это сплошная головная боль.

Но нам это нравится. Я тут был в Женеве, нас туда приглашали, чтобы вручить золотые медали. Ходили с директором Иртышского пароходства, я ему говорю: слушай, что-то здесь не так, спокойно, как в болоте... Тишина такая!!! Люди знают, что было вчера, знают, что будет завтра, знают, что будет у их детей... А мы привыкли, чтобы как лупанул стресс!!!

Поэтому, я считаю, чтобы у нас произошел рост, чтобы был производственный бум, надо, во-первых, чтобы налоговые ставки в России были посильными. Была же раньше у нас десятина, то есть десятую часть человек мог заплатить смело. Но когда у тебя забирают практически все и с рубля тебе оставляют пять копеек, это уже ни в какие рамки не лезет. Ведь я даже не могу проследить, куда все эти налоги уходят, то как дальше работать!

Поэтому мы выкручиваемся. Налоговое законодательство запутанное, правила игры меняются почти каждый день. Сегодня одно, завтра другое, послезавтра говорят: все забыли – начинаем сначала. И на этом живет огромная армия налоговых инспекторов. Они приходят, мелочь какую-то обнаружат и говорят: ну вот, видите, как хорошо... Давайте штраф сюда!

То есть идет игра в одни ворота.

Мы со своей стороны должны держать огромную армию бухгалтеров, аудиторов... Кого мы только сегодня не держим, чтобы нам придумали ходы против их ходов! Но нельзя так работать. В одни ворота играть нельзя. И 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. Мы, правильно здесь говорили, будем продавать свои идеи куда-нибудь за границу, потому что у нас они

совершенно не нужны. А зачем нам идеи? У нас есть нефть. И больше нам не нужно ничего.

В Россию высокая мода идет из Омска

А. Ю. Хромов: – Бизнес у нас семейный. Мы производим детскую одежду. Начинали с торговли, но уже перешли к производству. После пищевиков у нас в области легкая промышленность по рентабельности и объемам находится на втором месте. Как открыть свое предприятие – для нас было загадкой, честно говоря. Гораздо было удобнее, как тут уже говорили, 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. И когда мы обучались по президентской программе, то поняли, как все это сделать. Создавая небольшое подразделение по производству детской одежды, мы для себя избрали стратегию, которую поставили во главу угла своего бизнеса, – это маркетинг как система управления производством. И это позволило нам стать одними из лучших производителей детской одежды в стране.

Г. Н. Степина: – Конкурентоспособную продукцию создать достаточно просто. Надо знать свое дело и как можно больше внимания уделять мелочам, потому что в большом деле мелочей не бывает. Сегодня мы считаемся одной из лучших фирм-производителей в стране, получили золотую медаль за участие в экспертно-маркетинговой программе «Лучшие товары России» за лучшее соотношение цены и качества.

Готовых рецептов создано достаточно много. Они есть практически во всех учебниках по маркетингу. И сделать производство рентабельным возможно, если нас не будут бесконечно трясти и перетряхивать...

Мы не стояли у руля, когда раздавали собственность, когда ее можно было приватизировать. Мы не создали свое предприятие 12 лет назад, у нас не было возможности тогда брать на это кредиты. Наше предприятие работает всего

2 года. Реально это сделать сейчас очень сложно. Мы создали его на базе своей розничной сети. Четко проанализировав рынок детской одежды, мы поняли, что есть тот сегмент, в котором мы вполне сможем работать. Мы видели, что не выпускается, что нужно выпускать и что будет потребляться в нашей стране.

На сегодняшний день основные проблемы нашего молодого предприятия отличаются от старых производств. Те, как вотчины, перешли в руки людей, которые ими руководили, но не умеют использовать эти предприятия для извлечения прибыли. Это не кокетство. Мы все занимаемся тем, что зарабатываем деньги и даем зарабатывать нашим работникам. У молодых предприятий основные проблемы следующего порядка. Это длинные кредиты. Мы же работаем на арендованных площадях, нам нечего закладывать. Мы четко знаем, что производить. На сегодняшний момент мы имеем в четыре раза больше заказов, чем можем произвести. Это нонсенс.

Мы реально можем производить больше, но нет необходимых для этого производственных площадей. Уже год об этом говорим с различного уровня трибун, но не нашли отклика. Мы в 33 региона страны поставляем свою продукцию, а можем обеспечивать и больше. Капиталы, вложенные в наше предприятие, уже оправдали себя. А ведь можем еще больше шить, рабочих мест еще больше организовать. И тех же самых налогов можем «производить» больше для нашей области: мы ведь из других регионов привозим деньги сюда, налоги приходят сюда из других регионов.

Не раз мы говорили о том, что требуется торговое представительство Омска и Омской области в Москве. Не сложилось пока. Зато нами заинтересовались ростовчане и готовы представлять наши интересы в Москве. Уже выделено помещение для реализации нашей продукции в Москве ростовчанами. И они тут же предложили нам организовать филиал по производству детской одежды в Ростове.

А. Ю. Хромов: – Производственные площади в 400 кв. м уже предложены.

Г. Н. Степина: – А мы здесь работаем на арендованных 180 кв. м.

Вопрос: – А почему вы сами не хотите развить свое дело в Москве?

Г. Н. Степина: – А зачем? Мы омичи, мы здесь выросли. Мы не хотим жить в Москве, мы хотим жить в Омске. У нас здесь дети. И это не ура-патриотизм, это нормально.

Наши текущие проблемы: получение кредитов, расширение производственных площадей, создание представительств в важнейших регионах – Новосибирске и Москве.

Сейчас на производстве у нас работает 26 человек. По отрасли сегодня у нас самая высокая зарплата в Омске.

А. Ю. Хромов: – Хочу дополнить, по какому принципу создавалось наше предприятие. Мы давно работаем с Италией. И у нас была великолепная возможность проехать по предприятиям Италии. Мы просто увидели, как они работают. И, в принципе, золотая медаль, которую мы получили – это медаль и за качество в том числе. А этому мы научились у итальянцев, увидели, за счет чего они добиваются высокого качества. В России как обычно бывает? Каждый делает свою операцию. Претензии к этой операции есть? Нет. А почему костюмчик-то не сидит? Никто не знает.

У них там все по-другому. У них там каждый не только за свою строчку отвечает. У них лобовая сборка. Теряется в скорости, но в качестве значительно выигрывается. И вот этот нюансик мы переняли себе. А когда мы увидели их систему контроля качества, были шокированы. Стоит около 16 различных аппаратов – стиральных, пропарочных, сушильных: Они запускают туда партию, полностью ее простирывают, просушивают, пропаривают, и если хоть один шовчик даст усадку, то всю эту партию уничтожают. На вопрос – может, по низким ценам реализовать – они отвечают: «А имидж?».

Поражает то, что у них нет крупных фирм.

Г. Н. Степина: – В легкой промышленности и не может быть крупных фирм. Это индустрия моды, которая быстро меняется. Дело в том, что когда мы приходим на новый ры-

нок и оцениваем его, мы четко представляем, кто покупает нашу одежду. По нашим исследованиям, покупатели одежды на 90% – женщины.

Вопрос: – На какую доходную группу вы ориентируетесь?

Г. Н. Степина: – На среднюю и ниже средней. Потому что мы шьем школьную одежду – красивую, модную, качественную, которую каждая девочка может подобрать на свой вкус, на свою фигуру. То есть это различные позиции, которые вкладываются в один набор. В одной цветовой гамме сразу выпускаются юбки – широкая и узкая, – брюки, сарафан, короткий пиджак и длинный пиджак. Девочка, покупая себе несколько вещей из этой коллекции, может каждый день одеваться по-новому. А это для девочки очень важно, как вы понимаете. Мы, кстати, готовы шить и для мальчиков, были бы производственные площади.

А. Ю. Хромов: – В наших магазинах очень часто появляются москвичи и видят, что у нас все значительно дешевле. Действуют совершенно разные уровни наценок и многое другое. И вот когда они сначала выбирают итальянскую одежду, а потом видят ту, которую мы производим, то говорят: «Слушай, да ведь за цену этой итальянской кофточки мы можем купить сразу целый костюм в школу!».

И даже можно похвастаться: в центральном детском мире России, не знаю почему, но на ценниках нашей одежды пишут: «Производство Россия – Италия». Это не с нашей подачи.

Г. Н. Степина: – Но почему это происходит – понятно. Мы выпускаем товар именно для российского потребителя, высокого технологического качества, очень высокой степени обработки всех материалов... Это важный момент. Но при этом нет острой модности. Итальянская одежда, к примеру, шьется на сезон, она не должна стираться фактически. Ее жизненный цикл – 1,5–2 месяца.

У моды очень короткий век. А россияне покупают одежду на годы. И мы стремимся удовлетворять спрос, используя высококачественное российское сырье.

Загребущие руки, узкие горизонты...

В. В. Титарев: – На мой взгляд, уровень развития экономики или, может быть, возможность ее раскрыть свой потенциал, в первую очередь, зависит от эффективного собственника. От того, будет ли собственность, которая может производить добавленную стоимость, находиться в руках человека или группы лиц, способных этим эффективно управлять. С перестроечных времен до сих пор во многих случаях владельцы компаний и топ-менеджеры – это одно лицо. Ситуация уникальная: в России самыми богатыми людьми становятся топ-менеджеры нефтегазовых компаний. Нигде в мире этого уже давно нет. На самом деле мы находимся в той стадии, в которой западный бизнес находился в конце XIX в.

Относительно частных предприятий я вижу тот же самый путь, который здесь предлагали, и во всем мире это происходит, – введение менеджеров в состав собственников. Правда, мне как директору государственного унитарного предприятия это как раз-таки в меньшей степени интересно, у нас базы разные.

И практика, и наука корпоративного управления говорят о том, что менеджерские конфликты неизбежны. У собственника и менеджера принципиально разные, прямо противоположные стремления. И в практике сегодня, скорее всего, исключение, когда менеджер попался не только умный, но и честный, который мыслит горизонтами не 2–3 года, а горизонтом в 15 лет, понимая, что если он за 5–7 лет сделает это предприятие эффективным, то ему как менеджеру будет лучше. Но, к сожалению, горизонты большинства наших менеджеров в настоящий момент очень короткие.

Поэтому выход в настоящий момент такой: перераспределение собственности путем грамотного проведения процедуры банкротства. Только, не дай Бог, не путем революции, отмены залоговых аукционов. Потому что, если собственник не уследил или привел, так скажем, нечестного менеджера, неквалифицированного, он сам виноват в том,

что предприятие пришло в состояние банкротства. И надо заметить, что среди тех предприятий, которые сейчас находятся в такой ситуации, подавляющее большинство – это государственные унитарные предприятия. Именно потому, что государству совершенно все равно, что там происходит. Я это знаю на примере родственных заводов. На протяжении последних 10 лет регулярно в ведомство И. И. Клебанова отправляются балансы с убытками в 150–200 млн руб. Никакой реакции вообще. Просто ничего не происходит. Поэтому, конечно, эффективный собственник нужен.

Ну и, конечно, сама методология целеполагания при построении бизнес-систем должна быть изменена. Операционный процесс постановки целей и подбора ресурсов под эти цели должен быть коротким, но эффективным, чего у нас пока не происходит ни на уровне государственной власти, ни на уровне корпоративного управления. Мы сегодня можем ставить перед собой какие-то цели, совершенно не ориентируясь на ресурсы, которые у нас есть. Есть у нас ресурсы, нет у нас ресурсов – надо сделать, и все... И только соизмеряя цель с теми ресурсами, которые у нас есть в распоряжении, мы можем на самом деле говорить о конкурентоспособности любой единицы – предприятия или региона. Или даже человека, который тоже находится в конкурентной среде.

По колее, по буеракам... к звездам!

П. И. Горбунов: – На мой взгляд, наиболее серьезные проблемы возникли сейчас на государственных предприятиях бывшего военно-промышленного комплекса. Мы считаем, что инновационно-технологический путь – оптимальный путь развития сибирского региона, а не тот сырьевой путь, на который нас все время направляют.

Сибирь и по неразведанным, и по разведанным богатствам занимает ведущее место в мире. Но транспортное освоение сибирского и дальневосточного регионов катастрофически отстает от всех необходимых норм. И в этом направлении в последнее время работали и ученые, и эко-

номисты. Под эгидой Министерства транспорта РФ прошли Байкальский и Петербургский экономические форумы, на которых говорилось, что одной из пилотных национальных идей в России, для развития ее экономики, для развития ее машиностроительного комплекса могло бы стать транспортное освоение, создание новых транспортных коридоров, новых транспортных средств.

Известно, что каждое рабочее место в транспортном комплексе, как системообразующем комплексе, наукоемкой системе, создает как минимум 8 рабочих мест в промышленности. И в легкой промышленности, и в аграрном секторе. Ведь у нас сегодня практически нет ни одного тракторного завода, нам через два года не на чем будет пахать. У нас нет нормальной сельскохозяйственной техники. То есть у нас проблемы здесь нарастают, как снежный ком.

Поэтому Омская инженерная академия предложила создать концепцию развития ведущих отраслей Омской области на базе высоких технологий именно в транспортном проекте. Мы можем создать ряд современных транспортных средств, используя инновационный потенциал ВПК. Известно, что наши танки были лучшие в мире. Летающий танк, ни для кого не секрет, до сих пор остается лучшим танком. Его силовая газотурбинная установка, которую не превзошла ни одна разработка других государств, может быть вполне использована в других видах транспорта – морском, речном, железнодорожном, в мощных сельскохозяйственных машинах и модульных электростанциях.

Мы начали развивать нашу тему с железнодорожного машиностроения и стали работать в рамках программы отечественного локомотиво- и вагоностроения, которая тогда только начала создаваться в Министерстве путей сообщения. Именно там обещали большие средства для реализации этой программы. И мы разработали в Омске некую концепцию холдинг-центра для создания модуля технических средств для железнодорожного транспорта, потому что железнодорожный транспорт изношен сейчас настолько, что ремонтировать там уже практически нечего. Есть у них и проблемы связи, и проблемы автоматики, электроники. И

это все у нас в Омске можно решать на высочайшем уровне. Мы предлагали и для «Полета», и для «Трансмаша», и для других ведущих организаций и предприятий Омска создавать модули технических средств на том уровне, на котором могут выпускать предприятия сегодня. Нельзя сегодня оставаться в плену случайных разовых заказов...

В. В. Титарев: – Для того чтобы осуществить все это, нужен ресурс. Этот ресурс может быть ориентированным как бы на два направления. Одно из них – маркетинговое ориентирование. Почему у транспортного машиностроения расширяются горизонты? Да потому что это востребовано, потому что это маркетинговое ориентирование. Это лучшее ориентирование вообще.

Другое направление – стратегическое. И здесь надо четко представлять, сколько государство, которое обязано заниматься стратегией, может дать денег. Не идей, не призывов, не пожеланий, а реальных денег. И тогда, при постановке целей, мы сможем четко ответить, что у нас есть для их реального достижения. А то, как правило, тройка лошадей впереди, а за ней – ни обоза, ни тачанки с пулеметом... На лозунгах едем.

С. В. Евсеенко: – Сегодня деньги можно брать в бюджете союзного государства. Приезжал П. П. Бородин и говорил, что 800 млн руб. в прошлом году пропали, не знали, куда их девать. Если мы высокорентабельные программы представим туда, пожалуйста, берите деньги на «Сибзавод», развивайте свои сеялки...

Короткие инвестиции: банки не для производства

Н. Н. Медведев: – Перспективы наши потихоньку сужаются. Импорт растет и очень быстро. Условия для российского товаропроизводителя будут становиться все хуже и хуже. И вопрос на повестку дня выдвигается только один – это вопрос конкурентоспособности нашей продукции. И без решения этой проблемы мы никуда дальше не двинемся.

Если говорить о ресурсах банковской системы Омской области, то кредитные вложения здесь достаточно большие,

и этими кредитами пользуются. Но все это короткие деньги, а средств, которые можно использовать для инвестиций, очень и очень мало. И это не вина, а беда банковской системы, потому что вся ресурсная база у нас состоит из коротких денег: существующее законодательство позволяет вкладчику в любое время забрать свои деньги.

Проблема в том, что банковские инвестиции как таковые становятся нерентабельными. Вот один из характерных примеров. У нас сегодня средства на счетах частных лиц, предприятий растут быстрее, чем уставные капиталы банков. То есть собственники банков понимают, что институт учредительства у нас не очень надежный. Нормативные документы Центрального Банка России тоже не делают этот бизнес высокоэффективным. Поэтому ЦБ РФ после принятия стратегии развития банковского сектора предпринимает конкретные шаги для того, чтобы банковский бизнес развивался более высокими темпами. Нормативная база становится более гибкой, ставки рефинансирования снижаем... Но все равно тот блок финансовых репрессий, которые сегодня применяются в банковской системе, он больше, чем для реального сектора.

Встает вопрос об устойчивости этого сектора, потому что не все легко можно поменять. Оказалось, что у нас двигателем экономики был потребительский спрос. В последнее время в 7 раз увеличилась доля кредитов, которые дают банки для потребительского кредитования. Таким образом, коммерческие банки стимулируют спрос. Но, анализируя структуру спроса, мы видим, что кредиты берутся для покупки дорогой техники, а эта техника в основном импортная. Поэтому снова возникает вопрос о конкурентоспособности.

И вопрос мы поставим так: если у нас в городе есть предприятия, которые готовы сегодня выпускать конкурентоспособную продукцию, то банки найдут ресурсы, чтобы такие проекты кредитовать. И еще. Есть ресурсы Центрального Банка России. До кризиса 1998 г. мы в Омске получали ломбардные кредиты Центрального Банка и давали их коммерческим банкам. В этом году мы снова создаем технические возможности для того, чтобы выдавать кредиты

ресурсов ЦБ РФ коммерческим банкам, которые можно будет направлять в реальный сектор экономики. Но это тоже будут, к сожалению, короткие деньги.

Банковский сектор Омской области не вкладывал большие средства в ГКО. И это благоприятно сказалось на его состоянии. После августовского кризиса 1998 г. многие региональные банки разорились, а у нас кредитный портфель стал увеличиваться. А как банку зарабатывать деньги? Только кредитовать.

Теперь смотрим показатель просроченной задолженности. И этот показатель стал расти. Но это уже риск кредиторов банка. Это риск вкладчиков. Половина банков России закрылись. Поэтому надо реально оценивать эти сложные процессы управления интересами вкладчиков и инвестиций. Трансформация сбережений в инвестиции не должна приводить к потерям денег.

А. Ю. Хромов: – Как мы инвестируем свое производство? Берем короткие кредиты в коммерческом банке, запускаем их в торговлю, получаем отдачу и потом уже берем деньги из своих средств на развитие производства. То есть у нас длинный путь получается.

Вместо послесловия

Беседа, как видим, получилась многоплановая. Тема конкурентоспособности омских предприятий вовлекла в обсуждение, и, наверное, не могло быть иначе, целый ряд других животрепещущих проблем – эффективного собственника, взаимоотношений государства и бизнеса, инвестиционной инфантильности, конфликта интересов самых различных субъектов экономической деятельности. Найти решение всех возникших вопросов в рамках одного «круглого стола», конечно же, невозможно, да и цель такая не ставилась. Но ряд проблемных полей, как нам кажется, обозначен достаточно ясно.

Вывод первый. Государство может быть эффективным собственником. Для этого надо, чтобы оно, государство, создавало благоприятную для развития унитарных предпри-

ятий нормативную базу, жестко контролировало соблюдение законодательства и в то же время не мешало топ-менеджменту реализовать конкурентоспособные стратегии. И государство как собственник может решать очень важную и перспективную задачу – разрабатывать взвешенную политику инновационного развития экономики.

Вывод второй. Бизнес не может и не будет развиваться эффективно без адекватной заинтересованности в этом персонала. При этом деятельность высших управляющих должна стимулироваться не просто результатами деятельности предприятия, а находиться в прямой зависимости от уровня заработной платы работников.

Вывод третий. Любой вид собственности надо рассматривать как системообразующую основу экономической безопасности России. Поэтому государство должно рассматривать укрепление всех видов собственности как упрочение экономической безопасности страны, а подрыв собственности, в том числе и владельцами бизнеса, и наемными менеджерами, и работниками, как посягательство на ее экономические устои. И в хозяйственной практике, в массовом сознании понятия «бизнес» и «хищение», «воровство» надо бы уже развести по разным сторонам правовых отношений.

Вывод четвертый. Мы нередко путаем понятие «эффективный собственник» с понятием «форма собственности». Почему-то иногда кажется, что стоит сменить государственную собственность на частную или акционерную – и эта собственность тут же заработает эффективно. Практика приватизации показала, что это большая ошибка. На глазах у всей страны вновь испеченные «эффективные» собственники положили ничком весь производственный потенциал страны, обокрали самих же себя, из советских директоров пошли не в капиталисты, а в скупые рыцари.

Безусловно, разнообразие форм собственности – это весомый потенциал развития экономики. Но всего лишь потенциал. Он сам по себе не работает. Эффективный собственник, на наш взгляд, только начинает нарождаться в

стране. И это ее главное богатство – воспроизводимый социальный капитал, не сравнимый по своей ценности ни с какими другими ресурсами.

Вывод пятый. Благоприятный инвестиционный климат зависит не только от возможности банков давать длинные кредиты. Он зависит, и возможно в первую очередь, от социальных, экономических, политических условий, в которых развивается бизнес.

К вопросу об источниках инвестиций принципиально верно подошли швейники: не смогли нас инвестировать здесь – нашлись инвесторы-партнеры в Ярославле, в Москве... Это уже развитие, движение, прогресс.

Но главное, что радует – это качественные изменения, которые происходят сегодня в сознании предпринимателей. Реалистичность, отход от мифологических надежд, постановка прагматических целей и в определенной степени стратегическая ориентация бизнеса – вот что выходит сегодня на первый план. Надо сделать все, чтобы это становилось нормой бизнеса. А «сделать всё» – значит выработать такую стимулирующую систему, при которой по-другому работать будет нельзя.

В этом отношении очень взвешенно прозвучала мысль о том, что конкурентоспособной сибирская продукция может стать только в том случае, если она может создавать новые потребности, новые сегменты и даже новые рынки. Надо делать то, чего не делает никто. И это уже не просто слова, а опыт инновационного бизнеса. Он еще небольшой, но уже весьма разноплановый – от маковой булочки и модной одежды до технологических разработок для англичан.

Идеи сегодня могут стать двигателем сибирской экономики. Вот на этом и поставим точку.

Публикацию подготовили:
В. В. КАРПОВ,
доктор экономических наук,
А. М. ПАЗОВСКИЙ,
кор. «ЭКО»

КТО СПОСОБЕН РАБОТАТЬ БОЛЬШЕ ДРУГИХ?*

В. С. ТАПИЛИНА,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Во многих исследованиях здоровья работающего населения человек рассматривается как носитель тех или иных качеств работника (уровня образования, квалификации, профессии и пр.), а его здоровье – как зависимая переменная, моделируемая выполняемыми им трудовыми ролями. Такой акцент вполне закономерен, поскольку работе человек отдает значительную часть своих физических, интеллектуальных и эмоциональных усилий. Работе принадлежит особая роль в жизни людей еще и потому, что она чаще всего определяет место, которое может занять или занимает человек в социальной иерархии.

Самореализация каждого – благополучие всех

Относительно редко в поле наблюдения социальных исследователей попадает другая сторона проблемы – влияние здоровья на работу. При этом важны «сквозные» характеристики работы – ее количественные параметры, свидетельствующие о способности и готовности работника выдерживать определенные рабочие нагрузки.

К таким параметрам относятся: продолжительность различных календарных периодов работы в целом; длительность работы определенного типа (с тяжелой или легкой физической нагрузкой, в стоячем или сидячем положении и т. д.). Все это может пролить свет на взаимосвязи между

* Автор признателен Независимому институту социальной политики (финансирование Фонда Форда) за поддержку в работе над проектом.



здоровьем и величиной рабочего времени и, прежде всего, выяснить – действительно ли величина рабочего времени зависит от состояния здоровья? Насколько сильна эта зависимость?

Исследования в этой сфере позволят оценить, **что именно сегодня надо считать «узким» местом в связке «здоровье человека и его работа»: чрезмерную загруженность или состояние здоровья? Другой вопрос – можно ли увеличить трудовую отдачу при существующем уровне здоровья работающего населения или эта способность в значительной мере исчерпана?**

Ответы на эти вопросы небезразличны как для текущей, так и для перспективной социальной политики. В программе социально-экономического развития России на перспективу особо подчеркивается, в частности, что повышение благосостояния населения должно происходить на основе самореализации каждого гражданина, нацеленной на максимально полную и эффективную мобилизацию всех его ресурсов, к числу которых принадлежат как здоровье, так и рабочее время.

Проблема связи здоровья и рабочего времени мало исследована. Попытаемся дать хотя бы частичный ответ на поставленные вопросы.

Индикаторы физического благополучия

В качестве основной информационной базы для решения этих задач использовались данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), репрезентирующего население Российской Федерации в целом, за 1994–2000 гг.

Объектом наблюдения в исследовании выступало работающее население. Ежегодно опрашивалось более 4000 человек. Здоровье в рамках этой работы рассматривалось как физическое благополучие конкретного человека и определялось как на основе медицинских показателей здоровья, так и на основе самооценки. Объективным показателем при этом считалось отклонение от физического благополучия: диагноз какого-либо заболевания, его осложнение, прохождение лечения в амбулаторных или стационарных условиях, перенесенная хирургическая операция, наличие симптомов, свидетельствующих об утрате здоровья (например,

ограниченная двигательная активность, неспособность переносить физические нагрузки, ослабление зрения, слуха, памяти).

На основе этих показателей сформирован агрегированный показатель физического благополучия (число отклонений от здоровья у каждого человека). Этот показатель отражает, по сути, в одних случаях диапазон имеющихся заболеваний, в других – интенсивность, частоту проявлений какого-либо заболевания. Но в любом случае количество отклонений от здоровья свидетельствует о степени утраты здоровья и может использоваться в качестве индикатора статуса здоровья.

В качестве показателей рабочего времени использовались общее число часов, отработанных за месяц, предшествующий обследованию, и суммарная продолжительность месячных затрат рабочего времени за все периоды наблюдения.

Во второй половине 90-х годов работающее население обладало более высоким потенциалом для адаптации к быстро меняющимся экономическим условиям и имело более высокую степень сопротивляемости воздействию негативных факторов переходного периода, чем другие группы взрослого населения – неработающее население трудоспособного возраста и неработающее население нетрудоспособного возраста.

Частота временных нарушений и признаков расстройства здоровья, а также распространенность хронических заболеваний – специфический способ реагирования на неблагоприятные жизненные реалии – была у работающего населения ниже, чем в других группах взрослого населения. Более умеренной была и динамика этих показателей.

Поэтому наименьшим был и их относительный вклад в рост заболеваемости населения в целом. Направленность межгодовых изменений показателей здоровья была неустойчивой. Однако тенденции более долговременных изменений оказались неблагоприятными: в 2000 г. показатели здоровья были, как правило, хуже, чем в 1995 г.

Почему не оплачивается дополнительная работа?

По самым мягким оценкам, более половины работающего населения имеет отклонения от нормального здоровья. Довольно интенсивным был процесс изменения статусов здоровья. К 2000 г. сохранили здоровье на уровне

1994 г. немногим более 40% работников. Но среди остальных работников соотношение понизивших и повысивших статус здоровья было примерно равным. Поэтому в целом можно говорить о том, что для структуры работающего населения по статусу здоровья в этот период были скорее характерны черты стабильности, чем отчетливо выраженной динамики.

Величина рабочего времени в обычный день, обычную рабочую неделю, в месяц во второй половине 90-х годов от года к году увеличивалась (табл. 1). Этому способствовали постепенная стабилизация экономики страны, увеличение числа нормально работающих предприятий, рост загрузки производственных мощностей, повышение числа заказов и уровня занятости, а также распространение дополнительной занятости работников.

Таблица 1

Изменение структуры работников по величине рабочего времени в 1994 и 2000 гг., %

Группы работников по величине рабочего времени	1994	2000
До 87 час. в месяц	12,8	8,6
88 – 174 час.	46,5	47,2
175 – 219 час.	27,7	27,4
220 и более часов в месяц	13,0	16,8

Увеличение дополнительной занятости (постоянной или временной), с одной стороны, широкая распространенность неполной занятости (вынужденной или добровольной), с другой, а также высокая профессиональная и отраслевая мобильность вызвали высокий уровень дифференциации затрат рабочего времени и высокую мобильность – интенсивные перемещения работников на шкале распределения по величине рабочего времени.

За 1994–2000 гг. 75% работников сменили свое место на шкале распределения рабочего времени. С интенсивностью изменений величины рабочего времени связаны и изменения в заработной плате. Чем меньше размеры потерь

рабочего времени, тем меньше потери в заработной плате. Однако рост затрат рабочего времени сопровождался ростом заработной платы только до определенного предела.

При сдвигах вверх самой высокой интенсивности наблюдалось снижение отдачи от увеличения рабочего времени. Это говорит о том, что среди отечественных нанимателей и работодателей распространена практика не оплачивать работникам дополнительно отработанные часы.

Существование связи между состоянием здоровья и способностью трудиться с полной отдачей, готовностью переносить обычные и повышенные рабочие нагрузки подтверждают результаты анализа как величины потерь рабочего времени (дней невыхода на работу), так и данные о дифференциации величины рабочего времени у работников с различными заболеваниями и с различной степенью утраты здоровья.

Влияние здоровья на величину рабочего времени не прослеживается для малых календарных периодов – за один день и за одну неделю. Это вполне закономерно, поскольку связь между здоровьем и величиной рабочего времени – результат не кратковременного, а пролонгированного воздействия здоровья на изменение тех или иных нагрузок в целом.

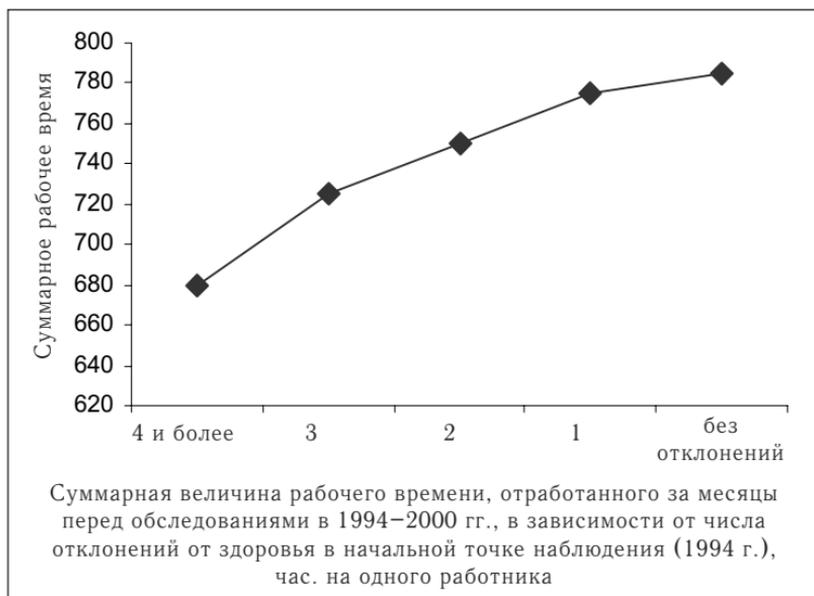
Широкий диапазон заболеваний, повышенная интенсивность проявления какого-либо из этих заболеваний ограничивают возможности выполнения как основной, так и дополнительной и сверхурочной работы. Поэтому, как показывают полученные данные, чем ниже статус здоровья, тем ниже доля работников с повышенной величиной рабочего времени.

Экономика «ощущает» здоровье человека

Одновременно можно видеть, что среднемесячные затраты рабочего времени, превышающие предусмотренный трудовым законодательством норматив (более 174 час. в месяц при сорокачасовой рабочей неделе), наблюдаются, в первую очередь, у работников без отклонений от здоровья.

Обнаруженные зависимости величины рабочего времени от состояния здоровья – это не только результат влияния нетрудоспособности, связанной с текущими проблема-

ми расстройства здоровья. Это одновременно и следствие пролонгированного влияния статуса здоровья на траекторию изменения величины рабочего времени на протяжении 1994–2000 гг. (рисунок).



Как временные, так и более продолжительные расстройства здоровья работающего населения сопровождаются не только большей или меньшей потерей его трудоспособности, но и приводят, в свою очередь, к различным экономическим последствиям.

Экономика страны недополучает определенную долю валового продукта, когда одни работники освобождены от работы из-за болезни, а у других из-за плохого самочувствия снижается производительность труда. Помимо этого возникает необходимость затрат на лечение и восстановление здоровья, компенсацию ущерба, причиненного здоровью.

В течение месяца перед проведением опроса в 2000 г. 8,9% работников были освобождены от работы в среднем на 10 дней. Это означает, что в масштабах страны в течение этого месяца отсутствовали на работе 5,7 млн работников, а потери рабочего времени составили 57,2 млн чел.-дн. За эти дни

было недополучено более 10 млрд руб. валового регионального продукта, или 2,9% общей стоимости валового регионального продукта, произведенного в течение месяца.

И это только часть потерь экономики страны, связанных с ухудшением здоровья населения, помимо общественных расходов на лечение и восстановление здоровья, возмещение нанесенного здоровью ущерба.

Восстановление здоровья недешево

Экономические потери несут и сами работники, даже в тех случаях, когда им полностью выплачивается заработная плата за пропущенные дни. Восстановление здоровья и лечение, как правило, требуют немалых денежных средств. Как показывают расчеты, каждый работник, который обратился в 2000 г. к медикам по текущим проблемам со здоровьем, заплатил за услуги, процедуры, лекарства в кассу медицинского учреждения или непосредственно медицинскому работнику в среднем 332 руб., или 17,5% своей среднемесячной заработной платы.

В более серьезных случаях, когда лечение и восстановление здоровья работника проходило в больнице, на оплату ухода, медикаментов, лекарств и процедур он затрачивал в среднем 932 руб., то есть 54,5% среднемесячной заработной платы. Те работники, которые обратились в медицинское учреждение для прохождения профилактического осмотра, заплатили за это в среднем 793 руб., что составило 40% их среднемесячной заработной платы.

Расходы, вызванные текущими проблемами со здоровьем, существенно дифференцированы в зависимости от характера заболеваний. Так, лечение в больнице дороже всего обошлось работникам с болезнями сердца и органов кровообращения. Им приходилось расходовать на восстановление здоровья примерно четыре среднемесячных заработных платы.

Но это только одна сторона проблемы, отражающая текущие затраты и текущие потери в доходах. Долговременные и стойкие расстройства здоровья влекут за собой умень-

шение трудоспособности и сокращение рабочего времени в перспективе, предопределяя ограничение возможностей роста заработной платы (табл. 2).

Таблица 2

Восходящая относительная мобильность по заработной плате в группах работников с различным числом отклонений от здоровья в 1994 г. (доля работников, перешедших в квинтильные группы с более высокой заработной платой), %

Число отклонений от здоровья в 1994 г.	Восходящая мобильность по заработной плате	
	1994–1995	1998–2000
4 отклонения и более	17,4	20,4
3	21,5	22,7
2	20,9	26,5
1 отклонение	26,0	30,9
Не имеют отклонений	27,1	31,5

Работоголиков ждут неприятности

Различия наблюдаются и в абсолютных размерах роста доходов от оплаты труда, достигнутого работниками с разными статусами здоровья. Если принять средний размер увеличения заработной платы у работников с максимальным числом отклонений от здоровья в 1998–2000 гг. за 100%, то по отношению к ней рост зарплаты работника с тремя отклонениями от здоровья составил 113%, с двумя отклонениями – 122%, с одним – 161,1%, а без отклонений от здоровья – 174,1%.

Итак, связь величины рабочего времени с объективными показателями здоровья указывает на то, что работать не просто много, а больше других, могут позволить себе люди относительно более здоровые и с более благоприятными показателями здоровья, чем у других. Таким образом, при прочих равных условиях именно **здоровье является «узким местом», исходным ограничителем величины рабочей нагрузки.**

Вместе с тем естественно предполагать, что и рабочее время влияет на здоровье работающего населения. Постоянные перегрузки, диспропорции в распределении времени между работой и отдыхом не могут не вызывать физической и умственной усталости, которая приводит к нарушениям в системах кровообращения, нервной, эндокринной и иммунной, костно-мышечной и других, о чем свидетельствуют результаты специальных исследований.

В некоторых исследованиях прослеживается влияние величины рабочей нагрузки на здоровье. Его показывает, в частности, характер взаимосвязи между интенсивностью изменений рабочего времени и перемещениями между статусами здоровья. Между 1994 и 2000 гг. при увеличении рабочего времени со сдвигом на один шаг вверх 25% работников переместились в более низкие статусные группы по состоянию здоровья.

При более интенсивном увеличении рабочего времени (на 2–3 группы вверх) более низкий статус здоровья приобрели уже 31,3% работников, а при самой высокой восходящей рабочей времени (на 4 группы вверх) в более низких статусных группах по состоянию здоровья оказались 56,7% работников. Таким образом, **за интенсивный рост рабочего времени работникам приходится расплачиваться ухудшением здоровья.**

Влияние величины рабочей нагрузки на здоровье обнаруживается и в самооценках здоровья и величины рабочего времени. Очень хорошее и хорошее самочувствие и положительные оценки здоровья наблюдались при умеренных рабочих нагрузках (в среднем 142–152 час. в месяц). И, наоборот, плохое и очень плохое самочувствие и низкие оценки собственного здоровья отмечались при наиболее высоких затратах рабочего времени (в среднем 172–195 час. в месяц). Следовательно, **рост величины рабочего времени лишь до определенного предела безобиден для здоровья.**

Дополнительно трудиться готовы

Для государства здоровье населения – это действительно один из наиболее ценных экономических ре-

сурсов. Благополучие и уровень развития любого общества прямо или косвенно зависят от состояния здоровья людей, их способности работать с наибольшей отдачей, получать наилучший результат и приносить наибольший доход.

В свою очередь, это говорит не только об огромной роли здоровья населения в процветании государства, но и о не менее высокой ответственности как государства, так и самого населения за сохранение и поддержание здоровья. Переломить сложившиеся тенденции ухудшения здоровья населения должно не только существенное увеличение инвестиций в здоровье, но и повышение культуры отношения населения к здоровью и здоровый образ жизни.

Рост показателей величины рабочего времени в расчете на одного работающего и увеличение доли работников с очень высокими затратами рабочего времени во второй половине 90-х годов показывает, что лимит здоровья и готовности работать с повышенными нагрузками хотя и не исчерпан, но в значительной степени задействован. В 2000 г. более чем у 40% работников рабочее время в месяц превышало 174 час. в месяц, что больше законодательно установленной продолжительности рабочей недели.

Работающее население продемонстрировало, что оно готово и способно на дополнительные затраты труда, для того чтобы самостоятельно зарабатывать средства для обеспечения социально приемлемого уровня жизни. Иначе говоря, экономическое поведение работающего населения в меру его квалификации, профессионального опыта и возможностей рынка труда отвечало (вынужденно или добровольно) принципам проводимой в стране экономической политики.

Однако увеличение рабочего времени и распространенность высоких рабочих нагрузок имеют негативные последствия для здоровья работников. Вследствие продолжительных повышенных физических, эмоциональных и умственных нагрузок появляется физическое и умственное истощение, ослабление иммунной системы, что приводит к возникновению многих болезней.

Обычные начальные симптомы реакции на повышенные рабочие нагрузки – отсутствие должной концентрации вни-

мания, памяти, ошибки в работе. При более продолжительных повышенных рабочих нагрузках велика вероятность нарушений работы сердца и кровеносных сосудов, гипертонии, астмы, мигреней, расстройств желудка, нервных расстройств и других болезней.

Поэтому длительные переработки в конечном итоге приводят работников к врачам, невыходам на работу из-за болезни, расходам на лечение, а для предприятия – материальным затратам и производственным потерям. Следовательно, **рост величины рабочего времени далеко не безобиден по своим последствиям для работающего населения и для экономики страны в целом.**

Между тем долгосрочная программа социально-экономического развития страны предполагает, что рост благосостояния будет достигаться жителями России в основном за собственный счет и ценой собственных усилий, на основе максимально полной мобилизации всех ресурсов, к числу которых относится и рабочее время. В каких направлениях должна идти максимизация собственных усилий населения?

В этой связи нелишне вспомнить, что **здоровье, согласно резолюции Генеральной ассамблеи Организации Объединенных наций 1979 г., считается единственным критерием целесообразности и эффективности всех без исключения сфер хозяйствования стран мирового сообщества.** С этой точки зрения вряд ли социально приемлемой моделью максимизации усилий населения по обеспечению роста благосостояния может рассматриваться дальнейшая эскалация рабочего времени, рост масштабов дополнительной занятости (даже если бы это позволял рынок труда).

Масштабный рост затрат рабочего времени неминуемо привел бы к подрыву здоровья населения. Таким образом, местом локализации и максимизации усилий должна быть основная работа. Однако в этой области в настоящее время наиболее актуальной проблемой является не столько максимизация усилий, добросовестное выполнение возложенных обязанностей, накопление профессионального опыта и знаний, сколько величина вознаграждения за труд. В конце

90-х годов зарплата каждого третьего работника не достигала даже до прожиточного минимума.

Удельный вес заработной платы в валовом внутреннем продукте составлял в 2000 г. в России примерно 32%, тогда как в других странах доля оплаты труда наемных работников намного выше: во Франции – 52%, Германии – 53%, Великобритании – 54%, Швеции – 58%, США – 60%. Даже если принимать во внимание более низкую производительность труда в России, то ее 5–7-кратному отставанию от уровня США сопутствует несопоставимо более высокое (25–35-кратное) отставание по среднему уровню заработной платы.

Следовательно, **большинству российских работников недоплачивают за работу.** Повышение не просто размера заработной платы, а ее покупательной способности – неотложная задача социально-экономической политики сегодня и на ближайшую перспективу. Именно от того, насколько размер заработной платы сможет реально обеспечить затраты на процесс восстановления и развития физических и духовных способностей человека к труду, будет зависеть в дальнейшем поддержание оптимального баланса между режимом труда и отдыха работающего населения.



ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА – РЕСУРС ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Н. П. ВОЛОДИНА,
Новосибирский специальный факультет ИПК госслужбы

*Разве не является способность
распоряжаться трудом других
подлинным богатством?*

Джордж Беркли

В настоящее время уже практически не подвергается сомнению важность оценки персонала – одного из ключевых ресурсов бизнеса. Однако не так легко определить, что в действительности теряется при отсутствии в организации такой оценки, а что выигрывается при отлаженных оценочных процедурах. Напомним в связи с этим очевидное обстоятельство – на любых рабочих местах разные люди работают с разной эффективностью, к тому же есть такие рабочие места, на которых цена ошибки работника чрезвычайно высока. Значит, должным образом отлаженная и проводимая предварительная и текущая оценка персонала помогает управлять общей эффективностью организации.

В статье рассматриваются особенности и способы оценки персонала для разных типов рабочих мест и должностей, обсуждается, в каких случаях экономически целесообразно проведение таких оценок.

Человек и рабочее место

Часто можно встретить мнение, что организация состоит из рабочих мест, поэтому самое главное – создать правильный проект рабочих мест и их взаимосвязей, а их наполнение – это чистая задача подбора кадров, которая, даже если нет сейчас подходящих людей, как-ни-

© ЭКО 2003 г.



будь решится с помощью более широкого поиска. При этом мы забываем, что реальность может в значительной степени видоизменить первоначальный замысел, а в некоторых случаях рабочие места, занятые конкретными работниками, окажутся совсем иными, чем предполагалось при проектировании.

При проектировании организации необходимо учитывать, что рабочие места – это только создаваемые организацией условия, в которых осуществляется труд работников, создающих окончательный продукт. И здесь важны два момента. Первый – рабочее место не создается и не рассчитывается «автоматически» на любого работника, при его конструировании предполагается труд определенного типа, реализация определенных человеческих способностей. Второй – может оказаться, что рынок труда предоставляет иной, чем предполагалось, человеческий материал, и проектируемое рабочее место невозможно или нерационально будет заполнить так, как задумывалось.

В первом случае (эта ситуация более характерна для нижних звеньев управления) проблема обеспечения качественными ресурсами действительно по большей части может быть решена с помощью подбора. Однако и здесь реальный работник, скорее всего, будет отличаться от построенной модели, причем тем вероятнее, чем жестче требования. Питер Друкер писал:

«Нам говорят, что работник управления высшего звена должен иметь исключительные способности для проведения анализа и принятия решений. Он должен хорошо ладить с людьми, разбираться в структурных механизмах организации, иметь математические способности, художественное чутье и творческое воображение. Иными словами, нужен универсальный гений, каковых в реальной действительности практически не существует. Весь опыт существования человечества показывает, что в мире царит универсальная некомпетентность. Именно поэтому мы вынуждены комплектовать свои организации людьми, которые

в лучшем случае обладают одним из перечисленных качеств, и, как правило, каждый из реально функционирующих работников лишь в самой малой степени наделен всеми остальными»¹.

Поэтому критически значимые качества, конечно, надо учитывать при подборе, но важно не просто выявить непригодность, а определить, при каких условиях данный человек мог бы выполнять нужную нам работу. Если такие условия обеспечить нельзя, то работник окажется неэффективным.

Во втором случае необходимо будет менять сами рабочие места и по-другому организовывать бизнес-процессы. Попытка заполнять рабочие места в соответствии с предварительным замыслом не соответствующими этому замыслу работниками изменит организацию непредсказуемым образом. Ее придется просто строить заново.

Понятно поэтому, что для сколько-нибудь предсказуемого бизнеса приходится оценивать качества работников. Эта оценка включает специальные процедуры, проводимые внутри организации или с привлечением внешних ресурсов, требующие определенных затрат. По природе своей — это психологическая оценка, предполагающая обычно специальные навыки и подготовку, поэтому для любой значимой должности ее лучше проводить профессионально или хотя бы так, чтобы полученная информация добавляла хоть немного осмысленности кадровым решениям.

Особенности оценки для разных типов рабочих мест

Разработано довольно много методов, применяемых при оценке персонала. Приведем основные из них.

- Анализ документов.
- Анкетирование.
- Интервью.
- Наблюдение.
- Анализ биографий, карьер и отдельных моментов трудового пути.

¹ Друкер П. Ф. Эффективный управляющий. М.: Бук Чембер Интернэшнл, 1994.

- Психологическое обследование.
- Временное или пробное исполнение обязанностей и ротация кадров.
- Участие в работе проектных и аналитических групп.

При проведении оценки необходимо так владеть всеми этими методами, чтобы в каждом конкретном случае было ясно, какого рода гипотезы они порождают и как в результате появляется вывод. То есть просто поговорить с человеком (что нередко ставят себе в заслугу руководители: «Ну, я же его видел и разговаривал!») – это еще не основание для выработки своего мнения. Относительно надежная оценка – итог согласованной работы и службы персонала, и руководителей, и привлекаемых для оценки специалистов. Ответственность за качество этой работы, а, следовательно, за целесообразность затрат всегда лежит на организующей и осуществляющей ее службе персонала.

Рассмотрим особенности оценки для разных типов рабочих мест или должностей.

1. Рабочие места с **технологически выделенными и определенными повторяющимися операциями**, основанными на закреплённом разделении деятельности в организации.

Для таких работ требуется лишь некоторая адаптация работника и формирование у него устойчивого навыка. Набор этих операций для каждого рабочего места может обладать разной шириной, но в любом случае он относительно постоянен и требует участия только операторных возможностей человека (в том числе и позволяющих сформировать интеллектуальный навык). Это – рабочие специальности, рабочие места счетных работников и т. п. Их особенностью является в том числе и отсутствие необходимости принятия самостоятельных решений – таких, которым нет возможности обучить заранее, по имеющемуся в организации опыту.

2. Рабочие места, предполагающие **участие в технологических и организационных взаимосвязях, формирующихся и меняющихся в зависимости от возникающих задач**.

Здесь навык требуется для выполнения индивидуальной работы, но он не предписывается и не является основным критическим элементом. Более значима способность во взаимодействии со своими управляющими воспринимать задачу и самостоятельно модифицировать свое рабочее поведение для более гладкого решения общей задачи. На таких рабочих местах принимаются решения, по крайней мере, в отношении собственной работы – очередности, нахождения новых способов, интенсификации и т. п., а также вырабатываются решения технологического характера. Примерами могут быть рабочие места специалистов различного рода.

3. Рабочие места, на которых принимаются решения по текущему и перспективному функционированию организации или ее частей.

Здесь основным является постоянная оценка состояния организации, ее среза или ее части, сопоставление со стратегическими задачами, оценка эффективности функционирования и конкуренции во внешней среде. Работа (а это, конечно, управляющие различных рангов) состоит из постоянного принятия решений, самостоятельного и во взаимодействии с топ-менеджерами или собственниками.

Очевидно, что наиболее важно производить оценку персонала для тех позиций, где принимаемые решения в наибольшей степени влияют на результат. Чем более сложен индивидуализированный процесс выработки таких решений на конкретной позиции, чем больше различных человеческих способностей обеспечивают этот процесс, тем более профессиональной (а, следовательно, и требующей больших затрат) может быть производимая оценка. Процесс оценки в таких случаях состоит из нескольких этапов, требует времени, организационной проработки, квалификации и, обычно, опыта оценивающих (таблица).

Процедуры оценки должны обеспечивать необходимый прогноз того, что произойдет, если работник будет занимать данное рабочее место. Более пристальное внимание к оценке управляющих необходимо не только потому, что от

качества их решений зависят результаты всего бизнеса, но и потому, что их воздействие на организацию более широко – сами их рабочие места предполагают взаимодействие со многими другими позициями, использование различных организационных ресурсов и т. п. – т. е. дают возможность «влиять», что, пожалуй, стоит на втором месте по значимости после возможности «решать».

**Минимальный набор способов оценки работников
для трех типов рабочих мест**

Тип рабочего места	Что оценивается	Способ оценки
Технические исполнители	Физическая и психическая способность к формированию навыка и исполнению определенных технологических приемов	Антропометрические и психофизиологические тесты с измерением уровня достижений; пробная работа
Специалисты	Мыслительные способности, некоторые личностные особенности, профессиональная подготовка, организационный опыт	Тесты на мыслительные способности; минимальная психологическая оценка; пробная работа
Управляющие	Интеллектуальное развитие и тип мышления, организационный опыт, навыки взаимодействия, активная лояльность к собственнику	Психологическая оценка; анализ опыта; анализ вхождения в организацию

Любое включение человека в организацию изменяет ее, отражаясь в конце концов на общем результате. Не прогнозировать последствия этого, не оценивать их – значит внести опасную непредсказуемость в функционирование выстраиваемой организации. Для среднего и малого бизнеса это еще более важно: в таких организациях существенно не столько фиксация и регламентация рабочих мест, сколько умение, не связывая себя по рукам и ногам традициями и избыточной регламентацией, максимизировать свой ключевой бизнес-ресурс – искать людей, которые могут добиваться наилучших результатов, и предельно адекватно, а

значит, и эффективно использовать сильные стороны тех работников, которые уже включены в нее.

В настоящее время формируются такие рабочие места, где отдельный работник, даже не будучи по должности руководителем (но в понимании П. Друкера – управляющим²), может принимать решения относительно очень больших ресурсов. Точность оценки в таких случаях будет означать эффективность (в конце концов – экономическую) использования этих сверхвысоких ресурсов. Недавние примеры с ошибками брокеров, банковских работников, стоящими их компаниям десятков миллионов долларов, наглядно это демонстрируют: возможно, если бы своевременно оценивалась способность этих работников концентрировать внимание в стрессовых ситуациях, проводился бы мониторинг физического и психического состояния, таких ошибок не было бы допущено.

Эти примеры подчеркивают значение постоянно действующих процедур оценки, таких, например, как мониторинг. Однако смысл оценки в процессе работы можно определить более точно. Контроль и оценка персонала в процессе функционирования организации – это и есть контроль производственных или бизнес-процессов, так как мы не можем управлять ничем иным, как поведением работников (направлять его нужным образом). Все остальное – производное и результат их действий. Но и этим можно управлять только косвенно – понимая, кто работает, каковы способности этих людей, каковы их личные стремления, отношение к собственнику, интерес к делу и т.п. Поэтому точная оценка – это залог адекватного управления.

Эффективны ли расходы на оценку?

Процедуры оценки персонала требуют затрат, особенно профессиональная оценка персонала. Эти затраты включают следующие компоненты.

² «Я называю “управляющими” тех работников интеллектуального труда, руководителей и отдельных специалистов, которые в силу своего положения или имеющихся знаний должны в ходе своей деятельности принимать решения, оказывающие значительное воздействие на результат работы всей организации». Друкер П. Цит. соч.

- **Оплата труда проводящих ее специалистов** – основные затраты.
- **Отвлечение самих оцениваемых работников** – на это затраты меньше.
- **Подготовка методических материалов и необходимой оргтехники** – еще меньше.
- **Затраты на подготовку должностных спецификаций**, лежащих в основе оценки, – их только частично можно считать затратами на оценку, так как описания должности используются для разных организационных целей, и их подготовка, в принципе, – обязательный элемент организации.
- **Высокозатратны сложные специализированные формы оценки** (Центры оценки, диагностические игровые комплексы и т. п.), при которых важны условия проведения – потребуется помещение, возможно, выезд за город, полная оплата проживания участников, другие повседневные расходы. Однако использование таких процедур в организации часто служит не только и не столько оценочным целям. Кроме того, можно предположить, что при отлаженных процедурах входной оценки и текущего контроля потребность в таких «ударных» концентрированных методах оценки персонала сокращается.

Рассмотрим, на что производятся затраты при проведении входной оценки (в наиболее распространенном варианте – когда ее организуют службы персонала). Предполагаем, что перед началом работы созданы спецификации должностей.

Первый собственно оценочный этап – формирование комплекта конкретных методик, с помощью которых будет определяться тип соответствия потенциального работника должности. На этом этапе нужны профессиональные знания для определения набора инструментов, с помощью которых будет осуществляться оценка. Это обычно разовая работа для всех кандидатов на должность, поэтому провести ее проще с помощью внешних профессионально подготовленных консультантов, так как подготовка своих специалистов для такой высокоспециализированной, но не часто повторяющейся работы нерациональна (особенно в небольших организациях). Сами выделенные оценочные процедуры в дальнейшем могут проводиться и теми, у кого нет в целом профессиональной психологической подготовки, но сформированы навыки применения конкретных использующихся методик.

Второй этап – работа с претендентом.

Состав работ	Кто проводит
<ul style="list-style-type: none">• Анализ предоставленных документов• Анализ заполняемых анкет или иных входных форм• Краткое предварительное собеседование	Сотрудники службы персонала

Такая работа в любом случае проводится со всеми кандидатами, затраты на нее неизбежны и безусловно необходимы. Квалификационно она соответствует стандартным представлениям о подготовленном специалисте службы персонала.

Сложность и объемы работ на следующих этапах зависят от типа должностной позиции – на оператора, например, и руководителя службы маркетинга тратятся неодинаковые силы. Рассмотрим минимальные наборы работ для уже выделенных типов должностей.

Технические исполнители

Состав работ	Кто проводит
<ul style="list-style-type: none">• Тесты на физическую способность и наличие навыков (способности к обучению навыкам)	Обученные этим методам работники служб персонала
<ul style="list-style-type: none">• Пробная работа	Работники служб персонала организуют проведение, результаты оценивают действующие специалисты организации

Специалисты

Состав работ	Кто проводит
<ul style="list-style-type: none">• Тесты на когнитивные способности• Минимальная психологическая оценка	Профессиональные психологи
<ul style="list-style-type: none">• Пробная работа	Руководитель подразделения и привлекаемые специалисты, возможна оценка внешних консультантов

Управляющие

Состав работ	Кто проводит
• Психологическая оценка	Профессиональные психологи
• Анализ опыта	Вышестоящий руководитель (руководители), привлекаемые специалисты, профессиональные психологи
• Анализ вхождения в организацию	

Видно, что основные виды работ вполне традиционны, не вызывают никаких сомнений в своей необходимости. Нетрадиционные работы и виды затрат – привлечение к входной оценке консультантов и проводящих оценку профессиональных психологов. На самом деле это тоже вполне привычные виды работ внутри оценочных процедур (например, медицинская комиссия или иной медосмотр – это получение внешней оценки, а наведение справок о кандидате – использование внешних консультантов). Сложность здесь скорее заключается в том, чтобы найти и привлечь необходимых специалистов. При этом небольшая организация не должна стремиться держать всех этих специалистов у себя в штате, достаточно специалистов служб персонала с общей подготовкой, а для привлечения к оценке прочих квалифицированных специалистов, возможно, лучший вариант – аутсорсинг.

Результат оценки – то, на что в конце концов расходуются средства, – это не сама процедура или какие-либо характеристики работников, а уточненное место работника в организации. Это уточненное место помимо наборов операций, задач, полномочий включает и то, какими должны быть воздействия, направленные на самого работника, на что можно рассчитывать, взаимодействуя с этим работником или определяя его задачи. Если итогом будет разработка комплекта документов, организационно обеспечивающих должность, занимаемую работником – это хорошо. Но если итогом будет уверенность собственника, что он может в определенном типе ситуаций положиться на своих топ-менеджеров или он станет понимать, когда и чем их нужно

поддержать, это даже более важно. Это поможет ему не работать на свою организацию, а делать ее, через использование других людей, инструментом собственного бизнеса.

Посмотрим, что может терять организация, если она не разрабатывает и не реализует хотя бы процедуры входной оценки персонала. От работника, приходящего в организацию, ожидается, что он сможет:

- ✓ выполнять предписанную работу с определенным уровнем результативности – для технических исполнителей;
- ✓ самостоятельно выполнять работу, требующую своевременного принятия технологических решений с качеством не ниже определенного уровня – для специалистов;
- ✓ принимать решения, касающиеся общей организации, технологии работы, взаимодействия организации и ее частей – для управляющих.

Следовательно, неточный или неверный подбор работника может привести к следующему:

- ✓ работник не сможет выполнять установленную работу без специальных затрат на его дополнительную и непредвиденную подготовку или даже когда эти затраты будут произведены;
- ✓ уровень результативности при выполнении работ будет существенно отличаться от ожидаемого и затруднит или сделает невозможным прогноз деятельности подразделения или всей организации, что увеличит затраты на прогнозирование и планирование;
- ✓ потребуются дополнительные усилия по формулированию заданий, постановке задач, определению места работника в технологическом процессе, что увеличит загрузку управляющих;
- ✓ действия работника приведут к необходимости увеличивать усилия по регулированию внутриорганизационного взаимодействия;
- ✓ непредсказуемо снизится качество продукции или услуг, что потребует дополнительных затрат на их контроль и доработку или изменит рыночную нишу организации;
- ✓ решения будут приниматься несвоевременно или не соответствовать общей стратегии организации, что потребует значительных усилий высших руководителей по коррекции ситуации;

- ✓ принимаемые решения будут изменять качество продукции непредсказуемым образом или непредвиденно изменять маркетинговую политику, что изменит рыночную позицию организации;
- ✓ принимаемые решения будут рассогласовывать или несанкционированно перестраивать взаимодействие различных частей организации, что потребует серьезного вмешательства управления на высшем уровне или представителей собственника;
- ✓ решения не будут приниматься вовсе.

Здесь приведены негативные последствия, но, конечно, возможны и приятные сюрпризы. Однако заметим, что приятные сюрпризы в отношении работников могут появляться только тогда, когда мы готовы их увидеть – т. е. произвести оценку. В иных случаях кажущийся выигрыш – это яркая демонстрация некомпетентности управления, не контролирующего ситуацию и не способного распознать потенциально полезного работника, пока он сам не начал отвоевывать свое место в организации. Понимать как можно лучше, кого мы принимаем в организацию – значит иметь возможность совершенствовать ее – изменять наиболее целесообразным способом; не действовать как Прокруст, отсекая то, что не входит в догматическую схему, и пытаясь растянуть то, чего не хватает, а прогнозировать последствия и принимать решения о наиболее адекватном использовании ресурсов.

Затраты на оценку персонала производятся для того, чтобы организация стала эффективной, т. е. чтобы ее результаты максимизировались при минимизации затрачиваемых усилий. Процитируем еще раз П. Друкера: «Эффективный контроль над затратами требует... концентрации на тех нескольких участках, где улучшение распределения затрат принесет наибольшую отдачу в эффективной работе всей организации и в результативности, т. е. на тех участках, где относительно небольшое увеличение эффективности проводимых мероприятий принесет большое увеличение экономического эффективности всего бизнеса»³.

³ Друкер Питер Ф. Эффективное управление. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.

Можно ли общаться с клиентами, всегда избегая конфликтов? Наверное, это вполне реально при розничной купле-продаже несложного товара, да и то при условии, что к вам подошел несклочный и благодушно настроенный покупатель. Но любые длительные отношения с клиентами чреваты осложнениями самого разного рода – от этого невозможно застраховаться.

На помощь может прийти знание конфликтологии. От того, как вы строите отношения с клиентом в условиях конфликта, зависит прибыль, а иногда – и выживание бизнеса.

Конфликт и эффективные отношения с клиентами

М. АДЫЕВ,
директор НП «Сибирский центр конфликтологии»,
Новосибирск

Конфликты естественны

Современная концепция бизнеса уделяет особое внимание развитию долгосрочных отношений с клиентами, умению строить партнерские отношения. Это особенно важно, когда взаимодействуют группы людей. Избежать межличностных конфликтов практически невозможно. Даже если люди остаются теми же самыми, условия, в которых они живут и работают, стремительно меняются.

В самом деле, современный продукт объединяет в себе черты товара и услуги, а услуга, как известно, отличается непостоянством качества и сильно зависит от личности исполнителя. Внешние условия налагают жесткие требования: вчерашний «высший класс» занимает сегодня место где-то между третьим или четвертым сортом – возьмите, к примеру, программное обеспечение или мобильный телефон, произведенный 3 года назад.

Жизненные циклы многих товаров укорачиваются, конкуренция товаров и услуг уплотняется, информированнее и взыскательнее становятся клиенты. В общей оценке товара возрастает роль впечатления, эмоционального заряда, про-

© ЭКО 2003 г.



изводимого конкретной товарной маркой. А где больше эмоций, там выше риск конфликта.

Нужно ли уклоняться от конфликта?

В предконфликтной ситуации менеджер может избрать тактику избегания – это «сглаживание острых углов», отсрочка обострения конфликта. Часто такая тактика оказывается мудрой. Вспомните, как, не сдержав себя в гневе, мы лишь усугубляем спор и потом жалуемся об этом. Иногда конфликт может угаснуть сам собой.

Но тактика избегания бывает и «смерти подобна». Руководителю не хватает мужества признать действительность такой, какая она есть. Вспомните серию скандалов на американском фондовом рынке – «Enron». Началось все с неадекватного восприятия действительности, когда аналитики и финансовые консультанты больше опирались на так называемый отчет pro forma, чем на регулируемые стандартами корпоративную отчетность. Можно сказать, что акционеры ожидали от корпораций только успешных новостей, и они получали их даже в том случае, когда у корпорации дела шли неуспешно, а бизнес терпел убытки. Тактика открытого признания конфликта предполагает информированность и активные действия по разрешению конфликта. Эти действия могут быть деструктивными или конструктивными в зависимости от поведения поставщика продукта и его клиента.

Можно поссориться с клиентом еще до заключения сделки

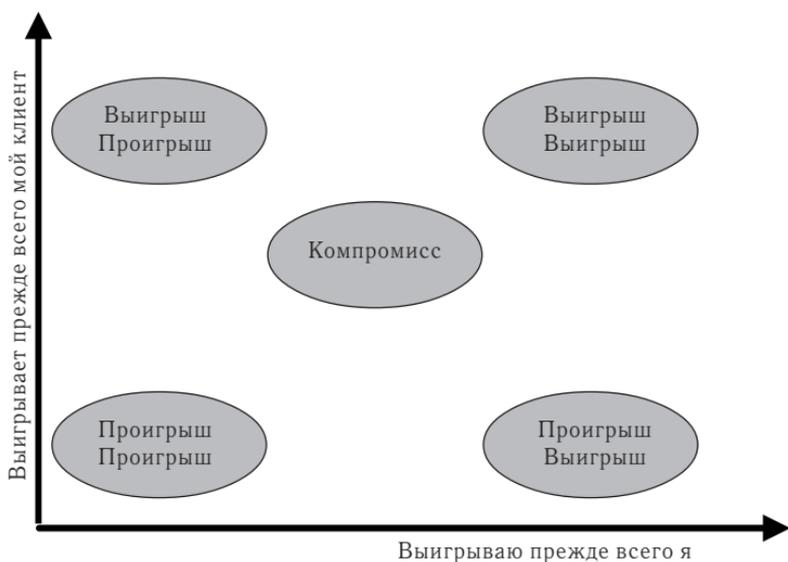
На память приходит случай, когда за услугами по разрешению юридического спора обратилось «семейное» предприятие – отец и сын вели бизнес вместе, взяли валютный кредит и вдруг... произошел дефолт. Поскольку банк, где они обслуживались, совершенно не умел строить партнерские отношения, очень скоро ситуация с возвратом кредита переросла в острый кризис, сопровождавшийся угрозами и оскорблениями с обеих сторон. И вот семейное предприятие обращается за юридической помощью. Характерно, что даже

подписывая договор об оказании юридических услуг, клиент выдвинул массу претензий по тексту договора: «И, в конце концов, договор у вас самый длинный по сравнению с другими юридическими фирмами в городе!» Трижды клиент и консультант проводят встречи и только на четвертой подписывают договор. Дальше консультант в течение полугода выполняет все обязательства по договору, разрешая конфликт с банком на 100%, а клиент отказывается платить обусловленную премию: теперь его средства идут на строительство нового магазина! В конце концов, клиент платит, расчеты произведены, но с большими эмоциональными издержками для консультанта. В результате сделка оказалась убыточна, но извлечен урок, отработаны новые тексты договоров и новые модели отношений с клиентом.

Аналогичный случай произошел в компании, продающей сложное и дорогое программное обеспечение для ведения финансов предприятия, документооборота и поддержки решений вопросов управления. Из предлагаемого ассортимента программ требовательный клиент выбрал новый продукт. Опыта продаж и сервисного сопровождения по данному продукту компания еще не получила. Руководитель, опасаясь конфликта с клиентом и принимая во внимание личностные аспекты, отказался продать ему желаемую программу. Тогда клиент купил этот продукт у компании-конкурента, а спустя два месяца – обратился в суд с требованием расторжения договора, возврата полной цены сделки и взыскания неустойки! Последовали изнурительные суды с привлечением опытных и высокооплачиваемых юристов. Выходит, что, воздержавшись от заключения сделки, мудрый руководитель компании сберег время и деньги, напротив, компания-конкурент, польстившись возможностью совершения выгодной сделки, потерпела убытки!

Проигрыш, компромисс или сотрудничество

На рисунке изображена диаграмма отношений между клиентом и поставщиком продукта. Это – модифицированная модель из конфликтологии, так называемая диаграмма Томаса Киллмена.



Мысленно представим себя в роли поставщика продукта, товара, услуги. Горизонтальная ось символизирует степень уважения к нашим собственным интересам, вертикальная – к интересам клиента. Рассмотрим ситуацию, *выигрышную для клиента, но проигрышную для поставщика* услуги, продукта. Чем закончатся такого рода клиентские отношения? – Правильно, отказом со стороны поставщика услуги. Недаром легендарный тариф мобильной связи в г. Новосибирске – «десятисекундный бесплатный интервал при отсутствии абонентской платы» – канул в Лету.

Обратная ситуация – *проигрышная для клиента, но выигрышная для поставщика* продукта. Например, упоминавшаяся взвинченная сверх меры цена при самостоятельном вывозе товара клиентом. На конкурентном рынке такого рода отношения недолговечны: ущемлены интересы клиента.

Ситуация *компромисса* означает удовлетворение интересов обеих сторон примерно наполовину – тоже неустойчива в условиях выбора. Кому приятно быть удовлетворенным наполовину!

Ситуация *проигрыш – проигрыш* – это из серии «делаю вам и себе на зло», что-то вроде терроризма или мести. Ее нет смысла даже обсуждать.

Самая желательная ситуация для длительных отношений с клиентом – выигрыш – выигрыш. Как ни удивительно, на практике эта ситуация достигается часто. Любая цепочка устойчивых отношений в торговле – это не компромисс, не проигрыш, а сотрудничество покупателя и розничного продавца, розничного и оптового торговцев, оптового торговца – производителя, и так далее, до поставщиков сырья и ресурсов. Если интересы какого-либо участника не будут удовлетворены, то он начнет выбирать другого партнера или клиента. Другими словами, конфликт может стать очень полезным, если он направлен на построение более выгодных партнерских отношений с иными участниками.

Правило 20/80/60

Давно известно, что 20% клиентов приносят 80% выручки. Необходимость долгосрочных партнерских отношений именно с этими клиентами кажется очевидной. Но не следует забывать другое мудрое правило, продолжение первого: 60% полученной прибыли от выгодных клиентов тратится на поддержание отношений с невыгодными клиентами! Попробуем понять, что такое выгодный клиент и что такое построение эффективных отношений с клиентами. На практике не бывает так, чтобы отношения с клиентом всегда шли ровно: сегодня уступили вы, завтра – клиент, сегодня конфликт – завтра его разрешение. Ответ на вопрос о выгодности сотрудничества с конкретным клиентом может дать статистика и анализ данных по следующей схеме.

Суть анализа в следующем. По истечении определенного периода, на основании достоверных учетных данных необходимо вычислить финансовый результат по каждой сделке (соответственно – по каждому товару, партии товара) с клиентом. В случае поставки однородных товаров на протяжении длительного периода времени можно сгруппировать продажи по ассортиментным группам и календарным кварталам.

Видно, что клиент «Альфа» почему-то не приносит ощутимой экономической выгоды, но отношения с ним не сопровождаются конфликтами – попробуем продать товар с большей долей прибыли в цене. Если нет перспектив зара-

Клиент	Сделка 1	Сделка 2	Сделка 3	Итого	Конфликт	Вывод
«Альфа»	-20	-20	+40	0	Отношения хорошие	Попробуем продать выгодный товар или расstaемcя
«Бета»	25	-50	+40	15	Отношения ровные, платежи Клиента регулярные	Развиваем отношения
«Гамма»	10	15	50	75	Задержка в расчетах, жалобы от сотрудников из-за грубости клиента, увольнение ведущих менеджеров. Подбор персонала обойдется в 60 ед.	?

ботать прибыль на этом клиенте – расstaемcя, освобождаем свои ресурсы для более выгодного клиента. Отношения с «Бетта» также ровные, но есть прибыль – развиваем отношения, можно где-то уступить интересам клиента. Отношения с «Гамма» нельзя назвать простыми: задержки в расчетах, ожидания, неисполнения обязательств; для сгущения красок допустим, что уволился хотя бы один менеджер, который не выдержал прессинга или возникших задержек по заработной плате. Однако этот клиент формирует львиную долю прибыли. Что предпочтительнее – прибыль или сохранение персонала? Можно ли расstaться с этим клиентом и отыскать другого, аналогичного? Можно ли подобрать персонал, и во сколько обойдутся издержки по его подбору, обучению, адаптации? Ответ зависит от принятой системы ценностей, корпоративной политики. Ясно только одно: от того, как происходит управление отношениями с клиентом в условиях конфликта, зависит эффективность бизнеса, а иногда – и его выживание.

В № 9 «ЭКО» за 2001 г. была опубликована статья П. П. Лузана, посвященная В. О. Ключевскому как историку экономики России. Если определять место в науке этого выдающегося ученого XIX в., пользуясь современной терминологией, то он был скорее историком «социальным», создававшим «историю общества». Характеристику же «экономический историк» правомернее отнести к его ученику – Николаю Александровичу Рожкову (1868–1927), ставшему подлинным лидером отечественной экономической историографии.

Автор настоящей статьи не ставит перед собой задачи анализа многогранного творческого наследия Рожкова-историка. Его задача – дать представление о Рожкове как историке-экономисте, подчеркнув при этом его вклад в разработку теоретико-методологических аспектов экономической истории, области, являвшейся главной сферой его научных интересов.

Н. А. РОЖКОВ КАК ИСТОРИК-ЭКОНОМИСТ

Д. Я. МАЙДАЧЕВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
доцент Байкальского государственного
университета экономики и права,
Иркутск

«Ревностный и успешный работник» в области экономической истории

«Труды и дни» Н. А. Рожкова нашли достаточно полное отражение на страницах историографических работ и энциклопедических изданий. Да и трудно не заметить автора 12-томного труда «Русская история в сравнительно-историческом освещении», большого числа учебников по русской и всеобщей истории и многих других работ. Главной сферой его научных интересов были теоретико-методологические аспекты экономической истории. На это он сам недвусмысленно указывал в своей автобиографии, говоря, что работа над книгой «Сельское хозяйство Московской



Руси в XVI веке» (М., 1899), которая была не только его первой серьезной научной работой, но и легла в основу магистерской диссертации, «... имела огромное значение: она заставила изучить экономическую историю вообще и углубиться в изучение политической экономии... специальное историко-экономическое исследование открыло... новые перспективы, дало ключ к пониманию социальной и политической истории»¹.

Нетрадиционность методов исследования, использованных в этой работе, вызвала неоднозначную реакцию в среде историков, но снискала автору авторитет ведущего специалиста в области экономической истории. Другой ученик Ключевского, П. Н. Милюков, не только в личном письме поздравил его «... с прекрасной диссертацией, а нашу общую науку – с солидным приобретением, первым в этом роде»², но и на страницах «Мира Божьего» признал «... исследование Рожкова одним из самых основательных, – если не самым основательным, – из всех, посвященных нашими историками изучению экономической истории России»³.

Последующие изыскания в этом направлении в первые годы XX столетия лишь закрепили за ним репутацию «ревностного и успешного работника» в области экономической истории. В эти годы издаются: «Учебник русской истории для средних учебных заведений и для самообразования» (М., 1901), выросший из публичных лекций, прочитанных в различных городах России; краткий очерк «Город и деревня в русской истории» (М., 1902); «Обзор русской истории с социологической точки зрения» (М., 1905), впоследствии неоднократно переиздававшийся; «Эволюция хозяйственных форм» (СПб., 1905); многочисленные статьи и рецензии, в которых оформляется не только его теоретическая концепция экономической истории, но и поднимаются многие методологические вопросы этой науки.

¹ Памяти Рожкова: Сб. статей. М., 1927. С. 8.

² ОР РГБ. Ф. 546. Оп. 1. К. 22. Д. 69. Л. 1.

³ [Милюков П. Н.] Рец. на: Рожков Н. Сельское хозяйство Московской Руси в XVI веке. М., 1899 // Мир Божий. 1899. № 11. С. 78. (Авторство П. Н. Милюкова установлено по цитировавшемуся выше письму).

«Прилагатель» экономической теории к истории

Еще до революции отечественная историография отказывалась причислять работы Рожкова к историческим сочинениям, едва ли не обвиняя его в нарушении принятых наукой «стандартов» исторического исследования. В ходе разбора, например, наиболее «безобидной» попытки Рожкова в доступной, популярной форме изложить свое экономическое понимание истории в «Учебнике русской истории...», рецензент указывал на неподготовленность не только учащихся, но и «учащих» к восприятию его идей. Решаясь начать изложение истории с «теоретических формул», автор, на его взгляд, «должен был предпослать им элементарные сведения из области политической экономии». В рамках одной, хотя и обширной, рецензии автор четырежды (!) поднимает вопрос о необходимости введения преподавания политической экономии в средней школе не только потому, что без этой науки «шагу ступить нельзя», но и по причине набирающего силу экономического направления в историографии, проникающего в учебную литературу⁴.

Рожков же последовательно проводит идею о необходимости специализации исторической науки, закрепления за различными ее отделами изучения экономического, социального, политического и других процессов: например, едва ли не каждая глава «Обзора русской истории...» посвящена изучению конкретной отрасли истории России: ее хозяйства, церкви, социальной, политической, ментальной и интеллектуальной жизни.

Показательна, на наш взгляд, и та параллель, которую проводит Рожков, аргументируя свой взгляд о необходимости специализации исторического знания. Совершенно не случайно она касается экономической науки: «... в погоне за всем мы не пойдем ничего, как это однажды уже случилось в истории политической экономии: реалистическая школа (историческая школа немецкой политической экономии – Д. М.)... раздвигавшая пределы экономической на-

⁴ Сторожев В. Новый учебник по русской истории // Образование. 1900. № 10. С. 118.

уки... оказалась бессильной в области теоретической экономики... Причина заключалась в той же именно неправильной общей точке зрения на предмет экономической науки»⁵. Иными словами, подобно тому как «историческая школа», вооружившись историческим методом, создавала историко-экономические труды, продолжая числить их по разделу политической экономики, историческая наука, «оплодотворенная политэкономией», не предпринимала попыток методологической идентификации экономической истории.

Советская историография уже прямо относила работы Рожкова к жанру экономической истории, целиком и полностью находящемуся в ведении экономической науки (!). На взгляд, например, М. В. Нечкиной, Рожков в качестве «прилагателя» теории оказался на периферии исторической науки, если вообще не за ее пределами⁶. Слишком уж поразному понималось историками «приложение» теории (в данном конкретном случае – марксистской политической экономики): для одной приложением теории являются исторические работы, в которых рассматриваются социальные, политические, культурные явления, причины коих усматриваются в экономическом строе эпохи; для Н. А. Рожкова – в решении как общих, так и специальных вопросов экономической истории, сама постановка которых «несомненно, натолкнет... на мысль запастись не поверхностными только, но обширными знаниями в области политической экономики»⁷.

Современному экономисту или историку может показаться весьма скудным набор тех теоретических идей, который применяет к истории Рожков, выстраивая свою концепцию экономической истории. Однако достаточно обратиться к курсам политической экономики начала века или к современной учебной литературе по экономической истории с ее неубедительными разделами о «предмете и методе», струк-

⁵ Рожков Н. А. Социальный материализм // Образование. 1899. № 11. С.39.

⁶ См.: Нечкина М. В. Русская история в освещении экономического материализма (историографический очерк). Казань, 1922. С. 36, 57.

⁷ Рожков Н. А. Факультет общественных наук // Вестник воспитания. 1915. № 2. С. 78.

туре курса и т. п., как «рейтинг» Рожкова-экономиста начинает стремительно расти, а сравнение окажется далеко не в пользу современных авторов.

Вслед за теоретической политической экономией начала XX в., предварявшей изложение курса решением вопросов о структуре и основаниях выделения тех или иных разделов, исходя «не из априорных, извне взятых положений, а из изучения свойств самого объекта, на исследование которого направлена экономическая мысль»⁸, т. е. хозяйства, Н. А. Рожков включает в круг интересов экономической истории процессы производства, обмена и распределения. При этом его взгляд на хозяйство как на совокупность средств (способов и приемов), какими люди обеспечивают себе удовлетворение своих насущных потребностей, не только обусловил отсутствие в этом ряду процессов потребления (которое есть цель, но не средство), но также предопределил своеобразное отношение к обмену.

Хотя обмен и выступает посредствующим звеном между производством и потреблением, он явно «тяготеет» к первому, он «производителен», так как «приобретая нужный ему материальный предмет, вступающий в обмен человек создает для себя материальную возможность удовлетворения своих потребностей. Значит, и в случае обмена, хозяйственная деятельность направляется на создание материальной обстановки, необходимой для удовлетворения потребностей хозяйствующего лица, направляется на внешнюю природу – но не на видоизменение ее, а на завладение ею в интересах данного лица»⁹. (Заметим в скобках, что уже сам факт того, что положения его теоретической концепции могут быть «подкреплены» фрагментами из наиболее популярных курсов политэкономии, говорит о хорошей осведомленности Рожкова в вопросах, решавшихся экономической наукой того времени далеко не однозначно.)

⁸ Железнов В. Я. Очерки политической экономии. Изд. 3-е. М., 1905. С. 82–83.

⁹ Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. Изд. 4-е. Пг., 1917. С. 7.

Отмеченная близость обмена к производству не означает, однако, перемещения его в «тень» последнего, как это произошло позднее в марксистской политической экономии. Уже в ранних своих работах Рожков, соглашаясь с ролью производства хозяйственных благ как основного элемента народного хозяйства, подчеркивал, что только в сфере производственных отношений нельзя искать объяснения изменениям, происходящим в производстве, а «необходимо обратиться с этой целью к изучению обмена и распределения, тем более что исследование этих сторон хозяйства имеет и самостоятельное значение, независимо от объяснений особенностей в процессе производства»¹⁰.

Более того, именно степень развития менового оборота хозяйственных благ, на его взгляд, выступает «основным признаком, характеризующим самые крупные перемены в экономическом строе: известные всем термины «меновое» и «натуральное» хозяйство резко намечают два крупных периода экономического развития, различаемых без труда и не нуждающихся в более подробном определении»¹¹. Степень развития менового хозяйства выступает, таким образом, в построениях Рожкова признаком, конституирующим тип хозяйственного развития.

Поскольку распределение, по мнению Рожкова, есть наиболее сложное явление хозяйственной жизни, испытывающее на себе влияние многих факторов, устанавливающее взаимосвязь экономической истории с историей социальной и, главное, предполагает распределение не только хозяйственных благ (потребительных стоимостей), но и капитала в разных видах последнего, характеристика его требует привлечения иных теоретических идей. Оставаясь же в пределах, упомянутых выше, Рожков ограничивает хозяйственную деятельность человека четырьмя отраслями «производства»: добывающей и обрабатывающей промышленности,

¹⁰ Рожков Н. А. Сельское хозяйство Московской Руси в XVI веке и его влияние на социально-политический строй того времени // Исторические и социологические очерки. Ч. 1. М., 1906. С. 57.

¹¹ Рожков Н. А. Натуральное хозяйство и формы землевладения в Древней России // Там же. С. 103.

сельского хозяйства и торговли; формулирует основной (мы бы уточнили – исходный) вопрос экономической истории как вопрос относительного значения этих отраслей в разные периоды истории. Преобладание той или иной отрасли уже с исчерпывающей полнотой характеризует тип хозяйственного развития. (Вопрос о строении народного хозяйства формулировался историком и иначе – как проблема взаимного соотношения города и деревни в историческом прошлом каждого народа.)

Принцип относительного значения отраслей народного хозяйства активно эксплуатировался Н. А. Рожковым для выработки оригинальной периодизации экономической истории, которая являлась едва ли не обязательным элементом любого историко-экономического сочинения того времени. Стоит только присмотреться к отраслевой структуре хозяйства, считал ученый, как очевидной становится потребность в детализации уже практически общепризнанной схемы, разделяющей хозяйственную историю на периоды «натурального» и «менового» хозяйства, в привнесении эволюционной точки зрения в изучение каждого периода. Соединение в рамках схемы двух систематизирующих факторов, характеризующих как «обмен», так и «производство», позволило Рожкову дать более «объемное» изображение процесса хозяйственной эволюции: самая общая схема развития может и должна быть конкретизирована исходя из специфической морфологии хозяйства конкретной страны, что историк и продемонстрировал в своих работах по истории русского народного хозяйства.

Однако любая, самая изощренная периодизация есть всего лишь «канва», но не фундамент, на котором должна покоиться теоретическая концепция последней. Дальнейшее «строительство» потребовало от Рожкова привлечения дополнительных идей из области экономической науки. Поскольку его анализ сосредоточился на процессах производства и распределения, вполне объяснимо использование для целей последнего теории «трех факторов производства», которая в течение долгого времени активно применялась наукой именно для факторного анализа производства и ха-

рактеристики распределения дохода, «порождаемого» этими факторами. В том, что и в начале века данная теория находилась в научном арсенале, легко убедиться, заглянув в экономические сочинения того времени. Рожков же переносит ее в сферу историко-экономических исследований.

Вследствие того, что хозяйственная деятельность человека складывается под воздействием трех основных факторов – земли, труда и капитала, Рожков относит к компетенции экономической истории вопросы о формах землевладения, т. е. отношениях человека к земле как естественному фактору производства; о формах хозяйства, т. е. способах использования другого фактора – труда; и, наконец, о системе или технике хозяйства, т. е. о совокупности приемов и средств его ведения, вопрос, который историк формулирует иногда экономически более «грамотно», с точки зрения факторного анализа, как определение степени затраты труда и капитала¹².

Заключительным вопросом, решаемым экономической историей, является вопрос о распределении, а точнее – об относительном значении различных видов общественного дохода на том или ином этапе экономической эволюции. В качестве таковых Рожков выделяет: земельную ренту как доход с земли, поступающий в пользу землевладельца; процент на капитал и предпринимательский доход; доход наемных рабочих, их заработную плату. К этому перечню он присоединяет и «государственный доход, как результат податного обложения всех трех названных... ветвей народного дохода»¹³.

На первый взгляд может показаться, что перед нами не более чем добросовестное изложение политико-экономических идей (а также положений финансовой науки, так как учение о государственном доходе причислялось к ее предмету), имеющее весьма слабую связь с историческим материалом, призванным проиллюстрировать их. В том, что это

¹² Рожков выстраивает следующую причинно-следственную связь: техника хозяйства определяется относительным значением отраслей хозяйства, формами землевладения и формами хозяйства.

¹³ Рожков Н. А. Эволюция хозяйственных форм. СПб., 1905. С. 7.

не так, убеждает, прежде всего, предложенное Рожковым видение основной задачи экономической истории – изучение эволюции хозяйственных форм, основанное на вышеуказанных теоретических посылах. Ни один историк до Рожкова, да и много позже его, не предвзял свои построения «истории форм хозяйственного быта» изложением аналитического аппарата исследования, заимствованного у экономической науки.

Такой подход не оставляет сомнений в вопросе о взглядах ученого на соотношение «экономического» и «исторического» начал в творимой им экономической истории. В то время как большинство историков усматривало свою конечную цель в упорядочении эмпирического материала в систему общих понятий, не разорвавших окончательно связей с исторической действительностью, но в силу своей «общности» родственных категориям экономической науки, Рожков в полном объеме использовал теоретические категории политической экономии (заработная плата, прибыль, процент, рента и т. д.) для характеристики всех без исключения этапов хозяйственной эволюции.

«Историко-экономические исследования немыслимы без применения статистического метода»

Представление об исследовательских методах Рожкова как историка-экономиста будет далеко не полным, если не указать на такой факт. В отличие от большинства своих коллег по «цеху», которые только отмечали в своих работах возросший интерес к исторической статистике и предполагали, что в будущем она поможет получить важные для экономической истории выводы, или сводили свою задачу к подбору фактического материала, оставляя за экономистом задачу его анализа, Н. А. Рожков фактически одним из первых отказался от иллюстративного метода использования статистического материала, попытался соединить в одном лице того, кто «производит» данные, и того, кто анализирует их. Если воспользоваться терминами современной исто-

риографии, он стоял у истоков так называемой количественной экономической истории в России.

Уже в первых своих статьях Рожков коснулся многих методологических вопросов количественной экономической истории. Это, прежде всего: проблема достоверности данных исторической статистики; требования, предъявляемые к исследованию, использующему статистические методы; методы обработки массовых источников в историко-экономических исследованиях и др. К имеющим методологическое значение можно отнести и его вывод о том, что сам предмет историко-экономического исследования бросает вызов историку, заставляет «потратить много труда и времени на чисто механическую счетную работу и принуждает углубиться в изучение и применение многих частных и подробностей статистической техники»¹⁴.

Новые методологические приемы были впервые реализованы Рожковым в работе «Сельское хозяйство Московской Руси в XVI веке» в ходе обработки такого сложного источника исторической статистики, как писцовые книги. Эта составляющая работы не осталась незамеченной исторической наукой. Единодушные в оценке «терпения и громадного трудолюбия», проявленных автором в процессе изучения «очень тяжелого и громоздкого материала, никем еще не употребляемого в дело в такой степени для целей экономической истории»¹⁵, рецензенты, однако, увидели в работе, прежде всего, «бесконечный ряд таблиц», «массу счетного материала», а вместо методов обработки последнего — «ловкую и удачную эквилибристику» с цифрами.

Ответ Рожкова содержал достаточно жестко сформулированные требования к любому (включая и самого себя) историку, использующему количественные методы анализа: «кто берет за статистическую работу, тот должен быть знаком с основными приемами статистического исследования»¹⁶.

¹⁴ Рожков Н. А. К вопросу о степени достоверности писцовых книг // Исторические и социологические очерки. М., 1906. Ч. 2. С. 253.

¹⁵ [Милюков П. Н.] Цит. соч. С. 76.

¹⁶ Рожков Н. А. Рец. на: Сергеевич В. Н. Древности русского права. СПб., 1903. Т. 3. С. 482 // Исторические и социологические очерки. М., 1906. Ч. 2. С. 271.

Несмотря на ряд серьезных и справедливых замечаний, высказанных в адрес приемов обработки статистических материалов, использованных Рожковым, его работа заняла прочное место в ряду «историко-статистических» исследований. Она выполняла функцию своеобразного «пробного камня» или ориентира, позволяющего квалифицировать их с точки зрения «тех методологических путей, которых должен держаться историк, работающий над цифровым материалом»¹⁷. По одну его сторону разместились исследования, реализовавшие чисто исторический подход, для которого характерно лишь «цифровое изображение фактов». По другую же – работы статистического направления.

Критика подхода, использующего «математические критерии», применение которых всегда предполагает наличие «прочих равных условий», в истории, где о равенстве условий не может быть и речи, лишь укрепила позиции работы Рожкова, поскольку поставила использование приемов и методов статистического анализа в зависимость от характера материала и задач исторического исследования.

«В годы сибирских скитаний»

С 1910 по 1917 гг. Н. А. Рожков «волею судеб был вынужден отдавать часть своего досуга изучению прошлого далекой сибирской окраины», – так современник характеризовал статус бывшего приват-доцента Московского университета, а тогда ссыльнопоселенца, сменившего в годы «сибирских скитаний»¹⁸ Иркутск, Читу, Томск и Новониколаевск. Безусловно, оторванность от научных центров, библиотек, архивов, его политическая активность в этот период не могли не сказаться на творчестве Рожкова как историка-экономиста. Но эти обстоятельства отнюдь не превалировали разработку фундаментальной темы в его творчестве.

¹⁷ Веретенников В. К вопросу о методологических приемах при разработке цифрового исторического материала // Журнал министерства народного просвещения. 1912. № 1. С.120.

¹⁸ Сибирский архив. 1915. № 7–9. С.426.

В начале 1912 г. Н. А. Рожков ходатайствовал перед распорядительным комитетом Восточно-Сибирского отдела Имперского Русского географического общества (ВСОИРГО) о разрешении пользоваться рукописями, хранящимися в музее отдела. Заручившись разрешением, он приступил к работе в архиве, где его внимание привлекли дела Макаровского волостного правления Киренского уезда, заключающие, по его словам, «материал, важный для изучения истории народного хозяйства»¹⁹. После «черной, предварительной» работы по разбору дел, составлению описи, потребовавшей значительных усилий и почти девятимесячного труда, Рожков приступил к критическому анализу волостной статистики как источника экономической истории, результатом которого стала напечатанная в начале 1915 г. статья «К истории народного хозяйства в Сибири. Экономический быт Макаровской волости Киренского уезда в конце XVIII и первой половине XIX вв.».

И новую свою работу Рожков начинает с решения важного в методологическом отношении вопроса о степени достоверности волостных дел как источника исторической статистики. Будучи историком, а не экономистом, для ответа на этот вопрос он вновь использует инструментарий историка, привыкшего проверять свои аргументы главным образом путем аналитических рассуждений. Эти рассуждения приводят его к весьма важному методологическому заключению, что достоверность исторической статистики повышается по мере «удаления вглубь прошлого», а погрешностей в ее данных не больше, чем в статистике современной. Предъявлять же к исторической статистике те же требования, что и к современной, задачи, приемы и методы которой «расширились и усложнились соответственно усложнению самой экономической жизни»²⁰, было бы, на его взгляд, неверно.

¹⁹ Рожков Н. А. К истории народного хозяйства в Сибири. Экономический быт Макаровской волости Киренского уезда в конце XVIII и первой половине XIX вв. // Известия ВСОИРГО. Иркутск, 1915. Т. XLIV. С. 39.

²⁰ Там же. С. 41.

В основном тексте статьи Рожков реконструирует статистику, характеризующую территорию волости и ее население (абсолютные размеры численности населения в пределах рассматриваемого периода, уровень рождаемости и смертности, прирост населения за счет «внешних» и «внутренних» факторов, половозрастную и сословную структуры и др.). Воссоздает исторические статистические ряды цен на деньги, землю, продукцию сельского хозяйства, рыболовства и охоты, рабочую силу. Восстанавливает статистику торговли, доходов и расходов населения. И всякий раз соотносит эти конструкции с важными экономическими проблемами развития региона: системами и техникой земледелия и скотоводства; характером организации промышленного предпринимательства и торговли; хозяйственным значением обрабатывающей промышленности и т. д.

Однако не это соотнесение представляется важным историком, а потому столь несоизмеримыми с проделанной работой по воссозданию исторической статистики представляются весьма скупые выводы, которыми завершает он каждый раздел своей статьи. Словно бы кропотливая работа по реконструкции обращенных в прошлое статистических рядов проделана... ради самих рядов. Создаваемая Рожковым история – это история движения экономики, история развития, история сдвигов в ее структуре, наконец, история кризиса. Можно определить характерные особенности хозяйства в различные исторические периоды, как это делает традиционная историко-экономическая наука, но нельзя понять причин изменений, происходящих в экономике, во временной динамике, не «наложив» полученные статистические ряды друг на друга, не «высветив» переломные точки в хозяйственном развитии исследуемого региона.

Рожков отмечает два таких переломных момента в экономической истории волости. Первый приходится на самый конец XVIII и первое десятилетие XIX в., когда на основании сравнительного анализа статистических рядов отмечается нарастание кризисных явлений в экономике региона: «территория делилась на пять малых волостей, разрознен-

ных между собою, необъединенных; рост населения шел туго, процент непроизводительного населения был высок, земледельческая техника низка... караванная система торговли... перестала уже удовлетворять в достаточной степени потребности»²¹. В характере торговли Рожков усматривал «наиболее уязвимый пункт всей хозяйственной организации региона»²².

В начале следующего десятилетия, когда происходят существенные изменения в характере торговых отношений – хлебные рынки передвигаются ближе к изучаемому району, а торговля приобретает крупные формы благодаря появлению торговых посредников, действующих на образовавшихся местных ярмарках, – меняется и экономика волости: растут абсолютные показатели развития отраслей, снижаются цены, начинается формирование подлинно товарного хозяйства с обширным рынком, что приводит к административному оформлению волости в современных границах.

В 40-х годах XIX в. беспристрастная статистика, а вслед за нею и исследователь, отмечают наступление нового кризиса во всех сферах хозяйственной жизни, негативно отразившегося на соотношении доходов и расходов местного населения, приведшего к значительной его задолженности. Его причину Н. А. Рожков усматривал в крепостном праве, в специфике его проявления в Сибири, где крестьяне, в том числе рассматриваемой волости, были прикреплены к земле и тяглу, что «порождало вредную опеку», сдерживало развитие прогрессивных капиталистических отношений, готовых «вселиться в самые недра деревни».

Можно сколько угодно долго спорить о справедливости выводов, к которым приходит автор, однако же при невысоком уровне экономических, а не только исторических обобщений попытка предложить метод, способный расширить понимание исторической эволюции хозяйственных процессов, должна быть признана значительным достижением отечественной экономической историографии начала века.

²¹Рожков Н. А. К истории народного хозяйства в Сибири. С. 87–88.

²² Там же. С. 88.

Экономическая история отдельного предприятия

В середине 1920-х годов Н. А. Рожков обратился к новой области историко-экономического знания. В своем выступлении в Обществе историков-марксистов 9 апреля 1926 г. он изложил некоторые методологические подходы к изучению истории промышленных предприятий как хозяйственных организаций. Экономическая история отдельного предприятия была, на его взгляд, «землей неизведанной» для русской как исторической, так и экономической наук, которые даже в лице лучших своих представителей не обращались к источнику информации об экономической организации промышленных предприятий, каковым является фабрично-заводской архив.

Обобщая опыт работы с архивом Прохоровской (Трехгорной) текстильной мануфактуры, Н. А. Рожков сформулировал в докладе те вопросы, ответы на которые позволяют получить, прежде всего, бухгалтерская отчетность и документы делопроизводства, сохранившиеся в нем. Динамика объемов производства, торгового оборота, заработной платы, прибыли, производительности труда, изменения в структуре капитала, смена форм организации производства, управления предприятием – вот далеко не полный их перечень и одновременно программные вопросы новой историко-экономической дисциплины. История экономики отдельного предприятия в такой ее интерпретации представляет собой часть экономической истории, которая в качестве источников привлекает делопроизводственную документацию предприятия и рассматривает последнюю в качестве основного объекта исследования.

Обилие материала, столь непривычного для историка (который, в силу этого, «должен быть энциклопедистом: до некоторой степени бухгалтером, чтобы за бухгалтерскими фикциями вскрыть подлинную действительность»²³), а так-

²³ Рожков Н. А. К методологии истории промышленных предприятий // Историк-марксист. 1926. № 2. С. 211.

же трудоемкость его обработки обусловили необходимость организации коллективной работы над архивными документами. Последняя осуществлялась учениками Н. А. Рожкова под его руководством, наблюдением и контролем.

Однако официальная советская историография увидела в начинании ученого лишь попытку увести историческую науку с магистрального направления ее развития – изучения рабочего движения – в область «теоретико-экономическую» (М. В. Нечкина). Полный же внутреннего содержания протест Н. А. Рожкова, что «много найдется охотников изучать историю рабочего движения на фабриках, но немного найдется охотников изучать сухой и трудный материал, касающийся фабрик, как предприятия, с экономической точки зрения»²⁴, остался без ответа.

В последующие годы (уже после смерти Н. А. Рожкова) аргументация оппонентов не претерпит принципиальных изменений, став лишь откровенно догматической, апологетической и телеологической. Наука займется идеологическим и методологическим обеспечением горьковского начинания по написанию «Истории фабрик и заводов». Программа изучения экономической истории отдельного предприятия останется нереализованной.

* * *

Во многом незавершенные поиски и новации в науке Николая Александровича Рожкова и по сей день остаются значимым интеллектуальным ресурсом в деле теоретико-методологического самоопределения экономической истории.

Уважаемые читатели!

В № 5 «ЭКО» за 2003 г. в статье Г. И. Ханина «Как лечить российскую экономику» допущена опечатка: на с. 83 в строках 11–12 снизу следует читать: «Российские капиталисты выбрали первый путь».

²⁴ Рожков Н. А. К методологии истории промышленных предприятий // Историк-марксист. 1926. № 2. С. 224.



КНИГА-РАЗМЫШЛЕНИЕ О СУДЬБАХ РОССИИ

Абалкин Л. И. Россия: поиск самоопределения.
Очерки. М.: Наука, 2002. – 428 с.

Переломные этапы общественного развития неизбежно сопровождаются обострением социальных противоречий, усилением повседневных тягот и требуют переосмысления исторических судеб и будущего России. Этот процесс самопознания и самоопределения неотделим от поиска пути развития России в меняющемся мире.

В книге академика Л. И. Абалкина, посвященной размышлениям о судьбах России, рассматриваются вопросы о содержании российской идеи, о национально-государственных интересах, об экономической и социальной безопасности, а также о возможных альтернативах будущего страны. Приводится обширный материал об истории российского предпринимательства, анализируются опыт проводимых реформ, тенденции развития и проблемы современного предпринимательства. Обобщены материалы о российской экономической школе, ее научном наследии и свя-

зях с современностью, а также об уроках истории и о необходимости радикальных перемен в социально-экономической жизни страны.

В книге нет каких-то окончательных выводов и жестких оценок. Она содержит тревожные и искренние размышления автора по широкому кругу проблем поиска путей самопознания России.

Поиск пути в меняющемся мире

В результате исследования феномена российской цивилизации на обширном историческом материале автор делает обоснованный вывод о том, что для России не подходят программы экономической стабилизации и последующего подъема, разработанные по типовым методикам и стандартным образцам, поскольку сам объект и сама ситуация нестандартны. Более того, любая программа, не учитывающая исторического своеобразия страны, ее социокультурных



особенностей, господствующих стереотипов массового сознания и поведения, окажется неизбежно бесплодной и нереализуемой.

Автор подчеркивает, что выход из кризиса немыслим без духовного обновления и обретения цели. Только они в состоянии сплотить общество, дать ему силы для преодоления неизбежных невзгод, привести к возрождению величия и славы России, жизненных сил ее народа. Но для этого надо многое переосмыслить и изменить как в сложившейся системе ценностей и стереотипов, так и в теоретических представлениях о путях общественного прогресса.

Исследуя глобальные тенденции общественного прогресса, автор отмечает главную – повсеместное движение к смешанному обществу, представляющему собой целостное, одновременно устойчивое и подвижное образование. В силу своей истории, культурных традиций, многонационального состава населения и географического положения Россия оказывается более подготовлена к восприятию структуры и идеалов смешанного общества. Речь идет о естественном для нее многообразии форм собственности и типов хозяйства, о сочетании критериев экономической целесообразности и ду-

ховности, о сближении культуры Запада и Востока, не теряющих присущего им своеобразия и взаимно обогащающих друг друга.

Смешанному обществу присущи развитые институты гражданского общества и своя особая конфигурация политической власти. Новый тип политической культуры, характерный для этого общества, основан не на конфронтации, порожденной социальными антагонизмами, а на поиске согласия и гармонизации интересов.

Формирование такого общества – не вопрос ближайшей перспективы, но движение к нему носит глобальный характер и во многом совпадает с переходом к качественно новой общечеловеческой суперцивилизации. Смешанное общество, по мнению автора, – это воплощение тенденций исторического синтеза.

Одним из важнейших устоев смешанного общества является многообразие типов и форм собственности, их равноправие и свободное соревнование. История снимает вопрос о том, что лучше – частная или общественная собственность, как некорректный. Каждая из них в ходе своеобразного социального отбора находит свою нишу – ту сферу, где она оказывается более эффектив-

ной и жизнеспособной, более отвечающей экономическим условиям и социокультурным традициям.

Аналогично обстоит дело и с противопоставлением государственного регулирования и свободного рынка. Это отнюдь не антиподы, а взаимодополняющие элементы современного высокоэффективного хозяйства. Автор справедливо отмечает, что опыт государственного планового регулирования – со всеми его достоинствами и недостатками – также является одним из важнейших обретений XX века.

Национально-государственные интересы и экономическая безопасность

При изучении национально-государственных интересов возникает клубок сложнейших, недостаточно исследованных вопросов, связанных с необходимостью обеспечения благоприятных условий для экономического процветания и защиты отечественных производителей, сохранением и улучшением материальных, духовных и нравственных устоев жизнедеятельности соответствующей социальной общности людей, выполнение функций и обязательств, диктуемых геополитическим положением страны, ее местом

в системе мирохозяйственных связей и отношений.

В книге отмечается, что значимость национально-государственных интересов для исторических судеб страны и народа позволяет рассматривать любую угрозу этим интересам как вопрос национальной безопасности. Такой подход автора дает возможность построить продуманную и надежную систему государственной безопасности, очертить сферу деятельности соответствующих структур и органов. При определенных условиях не только оборона страны, но и борьба с экологической угрозой, с преступно-мафиозными группами, спасение генофонда страны, укрепление валютной системы и т. д. могут стать и действительно становятся вопросом национально-государственной безопасности.

Автор рассматривает три ее важнейших элемента проблемы безопасности:

– экономическая независимость, которая в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. В условиях международного разделения труда экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение такого уровня эффективности производства, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на

равных участвовать в мировых торговых кооперационных и научно-технических связях;

– стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию;

– способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионально-образовательного уровня работников становятся необходимыми условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Автор отмечает, что на сегодняшний день у России есть два сценария развития. Либо разрушительные процессы окажутся необратимыми и уготовят России роль второразрядной страны с сырьевой направленностью экономики, своеобразной провинции высокоразвитых стран. Либо она сможет, хотя с огромным трудом и не в один год, добиться перелома негативных тенденций, возродить былое величие и славу.

Оба сценария развития событий являются сегодня равновероятными. Но если негативные процессы, связанные с разрушением научно-технического потенциала, деиндустриализацией эконо-

мики, вытеснением отечественных производителей с мирового и внутреннего рынка и др., станут необратимыми, возможность оптимистического сценария возрождения России может быть утрачена навсегда. Какой из рассмотренных сценариев будет реализован на практике, это в решающей степени зависит от выбора политической стратегии, умения осознать грозящую стране опасность и сконцентрировать волю и энергию на ее отражении, на обеспечении надежной экономической безопасности страны.

Таким образом, разработка стратегии экономической безопасности, придание ей нормативного характера в процессе принятия политических и хозяйственных решений, включение в механизм управления общественными процессами индикаторов, сигнализирующих о появлении угроз, эффективные меры по их отражению – таковы главные направления деятельности государства как гаранта экономической и социальной безопасности страны.

В. В. КУЛЕШОВ,
академик РАН,
директор Института экономики
и организации промышленного
производства СО РАН,
А. С. НОВОСЕЛОВ,
доктор экономических наук,
Новосибирск

ОДНИ ТОРГУЮТ С РОССИЕЙ, ДРУГИЕ – РОССИЕЙ!

Великий почин: мы первые наказали инициативу.

По нашим шоссе могут ездить только энтузиасты!

Единый госэкзамен — нововведение государства,
не сдавшего еще ни одного экзамена на отлично.

Ветер дует в наши паруса, а остальной мир уже
давно ездит на лайнерах.

Землепроходцы провалились бы сквозь землю, если
бы могли представить, во что мы ее превратим.

Лучшее средство для похудения — отсутствие
средств.

На всем постсоветском пространстве — великий пост.

В. В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

0131-7652. «ЭКО». 2003. № 6. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2003. Подписано к печати 23.05.03.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2930. Заказ 916.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Правила для авторов

В журнал принимаются для опубликования статьи объемом не более одного авторского листа (40 тыс. знаков, 24 машинописные страницы), включая рисунки и таблицы:

- ❑ напечатанные на пишущей машинке с одной стороны листа через два интервала (первый экземпляр);
- ❑ представленные в виде файла на дискете в редакторах LEXICON, WORD (при графиках и диаграммах просим указывать цифры, по которым они построены);
- ❑ переданные по электронной почте (E-mail eco@ieie.nsc.ru);
- ❑ статьи должны быть подписаны, указаны ученая степень, место работы и должность автора, контактный телефон.

Представляя статью в редакцию, автор берет на себя обязательство не публиковать ее ни полностью, ни частично в другом издании **без согласия редакции**.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Напоминаем, что присланные в редакцию статьи (дискеты) не возвращаются и не рецензируются. Редакция не имеет возможности вступать с авторами в переписку.

Авторский гонорар (от 400 до 800 руб. за 1 а. л. за вычетом подоходного налога и стоимости пересылки) начисляется только за статьи, заказанные редакцией, и высылается только по почте.

Перевод гонораров осуществляется только по территории России.

Для начисления гонорара авторы своевременно сообщают следующие данные:

- год, число, месяц рождения,
- паспортные данные,
- номер страхового пенсионного свидетельства (если оно отсутствует, то начисление гонорара невозможно),
- личный ИНН (если имеется),
- домашний адрес.

В противном случае редакция не имеет возможности оформить перевод гонорара.

